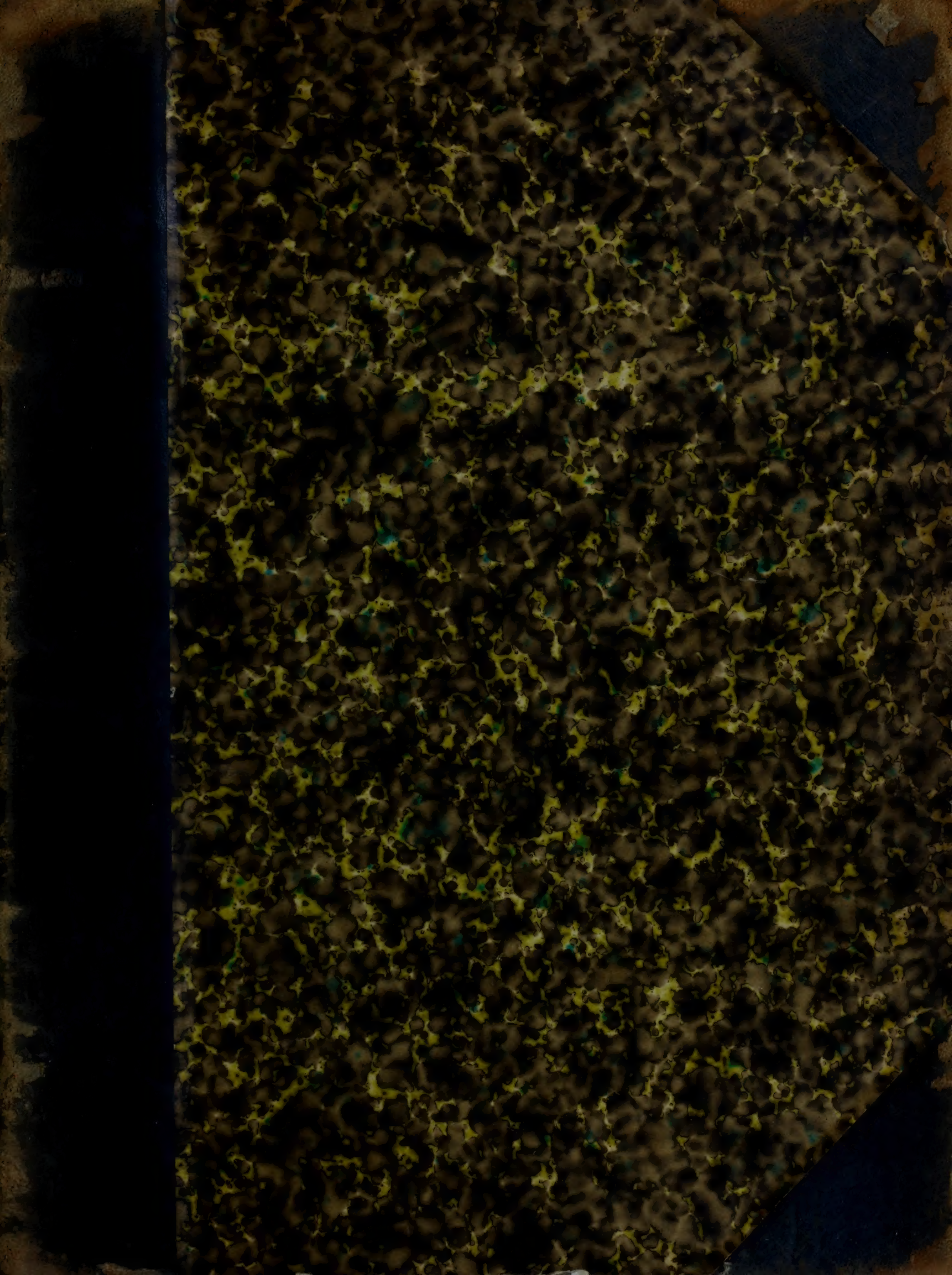




"Tissus et Nouveautés"
(Tissues & Dry Goods)
Numéro de Luxe
Montreal
Janvier 1908




Voici une bonne époque pour visiter notre nouveau magasin.

Les marchandises du Printemps ont toutes été réçues des manufacturiers et nous avons quelques occasions, à offrir, particulièrement dans les vôtement-confectionnés pour dames.

Nous nous faisons un devoir tout particulier de livrer promptement les marchandises, et cela devrait faire impression sur les marchands.

Nous serons heureux de vous voir en tout temps et de vous faire visiter notre établissement.

# The W. R. Brock Company (Limited)

MONTREAL



# PRINTEMPS 1908




## Département des Etoffes à Robes

Nous offrons des assortiments de choix d'effets nouveaux dans les tissus suivants :

**Broadcloths Chiffon**
**Panamas Chiffon**
**Panamas à Rayures**
**Taffetas à Rayures**
**Serges, Cheviots**
**Henriettas**
**Etoffes Brodées pour Blouses**

**Voiles à Rayures et Unis**
**Voiles à Dessins**
**Mohairs**
**Siciliens**
**Vénitiens**
**Roxanas**
**Voiles de Religieuses**

TOUS LES NOUVEAUX TONS DE COULEURS EN BISCUITS, TANS, BLEU COPENHAGUE, BRUNS, BLEU-MARIN, VERTS, &C.

**SERGES** EN BLEU-MARIN, CREME ET NOIR.

**CHEVIOTS** EN BLEU-MARIN ET NOIR.

La Collection mérite votre examen soigneux.

# Greenshields Limited

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

**MONTREAL.**

Greenshields & Co., Limited
Vancouver, C.A.

# Breve Revue des Offr

## Printemps 1908

CE DÉPARTEMENT offre au commerce un

## Gants

Une grande variété de Gants en Tissus. Nous enregistrons de forts ordres pour les Gants Longs et nous nous sommes assuré quelques fabrications très spéciales dans les Gants de Soie genre Suède et Gants Milanais en Lisle. Nous conseillons à nos amis de placer leurs ordres de bonne heure, afin de **s'assurer une bonne livraison**.

## Les Dentelles sont en faveur

Indubitablement, cette saison sera une Forte Saison pour les Dentelles. Les principales Dentelles pour le commerce du Printemps sont les effets de Filet en Guipure, les Dentelles Suisses et Valenciennes, ainsi que la Dentelle Chantilly en Soie et la Dentelle Escurial. Les genres pesants sont très recherchés et seront sûrement l'objet de fortes affaires. Les Allovers en Net, pour blouses, continuent toujours à être en faveur. Nous avons une plus grande variété de Valenciennes Ordinaires et Nouveautés que jamais auparavant et nos stocks seront utiles pendant toute la saison. Grand assortiment de Guipures fines et quelques idées nouvelles et profitables dans les Cols en Dentelle.

## Bas pour le Printemps

Nous avons un stock particulièrement bien choisi des principales lignes Etrangères, Anglaises et Domestiques. Cette saison, nous avons commencé à manufacturer nos lignes à bas prix et à prix moyen dans les articles en coton. Un examen de notre assortiment convaincra nos amis qne nous des valeurs exceptionnelles. En fait de bas teints Hermsdorf, nous avons tout ce qui est désirable sur le marché, dans les Lignes Unies, à Dentelle, et Broderie. Il y a aussi un bel assortiment de bas en Cachemire à Côtes et Unis, pour Dames et Enfants.

## Sous-Vêtements pour Dames

Sous-Vêtements pour Jeunes Filles et Dames, en Balbriggan, Fil Lisle et Coton, avec manches entières, demi-manches et sans manches. Plusieurs lignes dans les grandeurs O. S. et Extra O. S., dont nous avons le contrôle entier et qui seront trouvées très désirables.

# Greenshields

**Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.**

# es du Département E

## Printemps 1908

assortiment excellent dans les lignes suivantes:

**Annee Remarquable pour les Rubans** Des tissus ordinaires et les Meilleurs dans tout ce qu'il y a de nouveau, voilà qui décrit brièvement notre stock. Les prix ont une tendance à la hausse et les marchandises sont rares. Vous êtes prié de donner vos ordres de bonne heure. Faites-nous part de vos besoins de réassortiment. Notre acheteur a réussi à placer des contrats avantageux.

Assortiment splendide de Taffetas.
Variété Exceptionnelle de Rubans de Fantaisie de toute description.
Quelques modèles exclusifs. Ceux-ci seront de forts articles de vente.

**Broderies** Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Les meilleures lignes de vente sont:— Broderie pour Cache-Corsets, Broderie Allover, **Larges Insertions**. Nous nous attendons à une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis de nombreuses années tant pour les Broderies à fond en mousseline que pour celles à fond en cambric, dans toutes les largeurs. L'effet filet est en grande demande.

**Bavettes** Nous nous faisons une spécialité des bavettes. Beaucoup de numéros principaux sont dans notre assortiment. Nous ne manquons jamais de satisfaire nos clients dans ces lignes. Il y a beaucoup de numéros exclusifs.

**Articles de Cou** Articles de Cou de Fantaisie pour Dames, en Grande Variété. Cols en Broderie pour Dames. Cols en Dentelle pour Dames. Assortiment complet de Cravates Windsor toujours en stock.

**Ombrelles ou Parapluies pour Dames** Toujours un fort stock à prix populaires, comprenant quelques lignes très spéciales, pour vendre à 75 cts., $1.00, $1.25, $1.50, $2.00, $2.25.

**Voiles** Notre stock est maintenant complet dans les Tissus ordinaires et les Nouveautés. Les Nets pour Voiles Unis et à Pois sont en grande demande. Un petit nombre d'assortiments de Voiles Français de Deuil toujours en stock. Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Nets Mechline et Mosquito, Nets Point d'Esprit et Nets Noirs pour Robes.

**Departement E** Nous avons plus que doublé notre espace de plancher et nous pourrons augmenter nos affaires avec toute la satisfaction possible.

# Limited MONTREAL

**Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.**




(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, JANVIER No 1

## LE COMMERCE DES NOUVEAUTES EN 1908

Il est bon de noter les perspectives des affaires de ceux qui sont bien placés pour en juger. Voici, à ce sujet, ce que dit du commerce des marchandises sèches, M. E. B. Greenshields, de Greenshields, Limited:

"Il n'y a rien dans l'ensemble des affaires au Canada, qui puisse faire penser aux commerçants que durant l'année nouvelle les affaires ne seront pas brillantes.

"Autant que nous en pouvons juger, le commerce des marchandises sèches est dans une situation aussi bonne qu'elle l'a jamais été pendant le cours de notre expérience. L'année 1907 a été très satisfaisante, les pertes provenant de mauvaises créances ont été extrêmement légères; en réalité, durant les quatre dernières années, les pertes ont été les moins importantes que nous ayons jamais eues depuis que nous sommes dans les affaires.

"Les ventes ont été plus importantes que celles des années précédentes et les paiements des clients ont été très bons et en autant que nous pouvons voir, il n'y a rien dans les apparences qui puisse contrarier la prospérité du commerce de distribution au Canada, si nos voisins des Etats-Unis sortent de leurs troubles financiers.

"Les prix de tous les cotons ,lainages et autres matériaux se maintiennent bien et d'après les indications actuelles, il y a peu de vraisemblance qu'il y ait quelque réduction dans les prix de ces tissus. Cette idée est d'autant plus forte que les moulins de la Nouvelle-Angleterre commencent déjà à réduire leur production et tant qu'il en sera ainsi, il y aura peu de danger que les prix soient réduits.

"Dans le Nord-Ouest canadien, les ventes ont été pratiquement aussi importantes que l'an dernier ,sauf pendant les mois d'hiver quand les chemins ont été pour ainsi dire bloqués par la neige et, alors, il y a eu peu ou pas d'affaires dans l'ouest.

"Les affaires dans Québec, Ontario et les Provinces Maritimes ont été au-dessus de celles de 1906 et nous prévoyons pour l'année nouvelle une autre excellente année d'affaires."

## L'INDUSTRIE DU COTON

M. S. H. Ewing, président de la Montreal Cotton Mills discutant l'avenir de l'industrie cotonnière au Canada, a déclaré que jamais les perspectives n'avaient paru meilleures ni plus rassurantes.

"En ce qui concerne nos moulins de Valleyfield," fait observer M. Ewing, "nous avons un surplus d'ordres. Il faudra six mois au moins pour remplir les ordres enregistrés et nous recevons encore journellement des demandes de cotonnades de la part de nouveaux clients.

"Un fait satisfaisant de cette augmentation des affaires c'est que les prix du coton restent satisfaisants et nous n'éprouvons aucune difficulté à obtenir de prompts et entiers paiements.

"Les ouvriers des moulins travaillent avec une harmonie remarquable et nous n'avons aucune raison de nous plaindre. Je prévois que l'année actuelle sera une année de record pour l'industrie et le commerce des cotonnades."

## INVENTAIRE ANNUEL

### Sa nécessité

Tous les ans nous rappelons à nos lecteurs commerçants la nécessité de procéder à l'inventaire de leur magasin et de leurs livres. Cette année, cette nécessité est peut-être plus grande que jamais.

Il y a quelque temps, nous avons fait observer que les maisons de gros se montrent plus sévères sous le rapport du règlement des comptes et qu'elles exigent plus que par le passé, soit un paiement, soit une remise des billets, suivant les circonstances par leurs débiteurs retardataires, quand l'échéance est arrivée. Cette mesure générale et non pas, comme quelques marchands semblent le croire, particulière à quelques maisons, devra obliger les détaillants à se montrer eux-mêmes plus exigeants vis-à-vis de leurs clients sous le rapport des paiements. Il y a donc pour les détaillants obligation de faire rentrer leurs crédits avec plus de régularité, car toute négligence de ce côté pourrait leur créer des embarras.

Il ne manque pas de marchands de détail qui, dans le mois de décembre, ont pu se rendre compte qu'il ne leur suffisait pas de demander des marchandises à leurs fournisseurs habituels pour les obtenir. Ceux qui étaient en retard dans leurs paiements ont dû se passer de marchandises ou régler les vieux comptes impayés pour obtenir livraison de nouvelles commandes. Le crédit a des limites, c'est que le commerce de détail apprend de plus en plus et c'est aussi ce que les détaillants doivent enseigner à leurs clients. Que chacun fasse donc l'inventaire de ses livres et ne craigne pas de faire payer les débiteurs en retard.

La limitation plus accentuée des crédits doit également enseigner aux détaillants qu'ils est de leur intérêt d'acheter avec prudence et de ne pas s'encombrer de marchandises qu'il faudra payer en grande partie avant qu'elles soient vendues. Un inventaire des marchandises, en indiquant la situation réelle des stocks en magasin, permettra au marchand de n'acheter qu'à bon escient et lui évitera de commettre des erreurs d'achat que, sans inventaire, il commettra presque sûrement. Un marchand ne peut avoir tout son stock dans la tête, quelle que soit sa mémoire et si, à certains moments, il n'en fait pas un examen sérieux, il s'expose ou à manquer de certaines marchandises ou à en acheter d'autres plus qu'il ne convient et peut-êtr à faire l'une et l'autre.

Acheter seulement ce qu'il peut payer et le payer le jour même de l'échéance, doit être la règle invariable de tout commerçant.

---

## LE "DUMPING ACT" ET LA CRISE AUX ETATS-UNIS

Nous tenons de source parfaitement autorisée que les Américains, nos voisins, se préparent à inonder le marché Canadien d'articles manufacturés qu'ils n'ont pu écouler dans leur clientèle locale, après que la crise eût éclaté aux Etats-Unis.

Un manufacturier de Montréal qui revient de New-York nous affirme que des manufacturiers de cette dernière ville prennent leurs dispositions pour vendre à sacrifice au Canada des manteaux, jupes, jupons, etc., dont ils ne peuvent se défaire actuellement en s'adressant à leur clientèle habituelle.

Ce manufacturier ne peut évidemment connaître que des faits concernant son industrie, mais ce n'est pas trop s'avancer, croyons-nous, que de dire que, dans d'autres branches de l'industrie, nous pouvons nous attendre à de pareilles tentatives, les mêmes causes devant produire les mêmes résultats dans d'autres industries.

Nous avons le ferme espoir que le gouvernement armé du "dumping act" saura protéger les industriels canadiens contre toute tentative que pourraient faire les Américains d'inonder notre marché de marchandises vendues au-dessous du prix régulier.

---

## NOUVEAUX ELUS DE LA DOMINION COMMERCIAL TRAVELLERS' ASSOCIATION

M. W. J. Egan, qui vient d'être élu aux fonctions importantes de président de la Dominion Commercial Travellers' Association, est natif de Québec. Il est venu tout jeune encore à Montréal, il fit ses études à l'école Montcalm, ainsi qu'à l'Académie Ste. Brigitte.

Il débuta, dans la vie commerciale active, dans la mercerie et les habillements pour hommes, branche qu'il quitta pour entrer dans le commerce de gros. Il passa successivement chez MM. Hodgson, Sumner & Co., Gault Bros., W. R. Brock Co., Ltd., et, depuis quelques mois, il est le représentant pour l'Ouest de l'Ontario de Arthur & Co., Ltd., de Glasgow, Ecosse.

M. Egan est l'un des voyageurs de commerce les plus connus et les plus considérés du Dominion, il fait partie de l'Association depuis quatorze ans et s'est toujours activement occupé de l'avancement de cette association. Il a été membre du bureau de direction pendant plusieurs années. En 1905, il avait été élu vice président par acclamation.

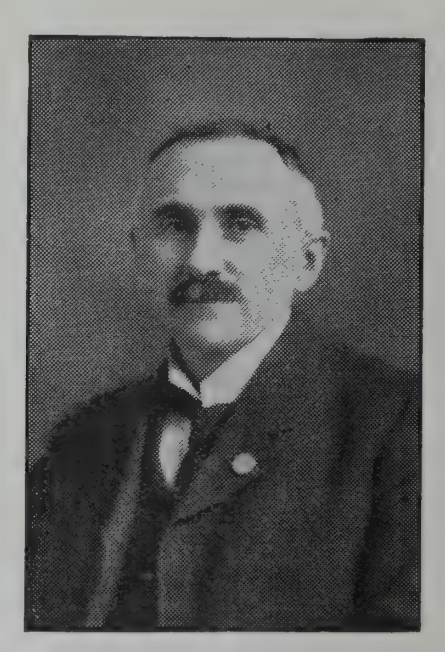
En dehors de ses occupations, M. Egan se livre aux sports athlétiques et à l'équitation. Il s'exprime également bien dans les deux langues, française et an-



**M. W. J. Egan,**
Président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

glaise, il a le don de la parole dont il se sert d'une façon agréable.

M. Samuel J. Mathewson, de la maison d'épiceries en gros Mathewson's Sons, qui vient d'être élu vice-président de l'Association des Voagyeurs de Commerce du Dominion, est né à Montréal en 1861.



**M. S. J. Mathewson,**
Vice-président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

Il est entré en 1876 dans la maison J. A Mathewson & Co., alors dirigée par son père, et est devenu en 1884 associé de cette maison, qui, par la suite, a changé sa raison sociale en celle de Mathewson's Sons.

M. Mathewson est membre de l'Association depuis 26 ans. Il a voyagé pendant de nombreuses années dans la Province de Québec et dans la partie Est de l'Ontario.

M. Mathewson fait partie du Board of Trade depuis de longues années.

---

## BANQUET DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le trente-troisième banquet annuel de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion a eu lieu au Windsor Hotel, le 23 décembre, sous la présidence de M. W. J. Egan. Il y avait environ trois cents convives. Le banquet a été un grand succès. La note dominante des discours prononcés à cette occasion est qu'il n'y a pas lieu de s'alarmer au sujet de la période assez difficile que nous traversons actuellement. Tous les orateurs qui ont fait allusion à cet état de choses s'accordent à dire que la gravité de la crise financière avait été exagérée et ils ont recommandé l'optimisme et la confiance.

A la table d'honneur on voyait: l'hon. Sydney Fisher, M. R .L. Borden, J. S. N. Dougall, l'hon. P. E Leblanc ,l'hon W. A. Weir, T. L. Paton, l'échevin Clearihue, John Paterson, George Caverhill, R. C. Wilkins, major J. T. McBride, Rév. Hugh Pedley, Charles Gurd, T. S. Côté, C. H. Catelli, E. D. Marceau, l'hon. J. D. Rolland, Thos. Henry, David Lefebvre.

Assis aux différentes autres tables, nous avons remarqué: MM. Armand Chaput, de la maison L. Chaput, Fils et Cie; Henri Jonas, F. X. D. de Grandpré, gérant de MM. Debenhams Ltd.; J. R. Douglas, A. G. Gardner; J. L. Gardner, de la maison J. M. Douglas & Co.; A. T. Hodge, de MM. Chase & Sanborn; J. F. Seward, gérant au Canada de Bovril Ltd; Odilon Létourneau, de MM. A. McDougall & Co.; J. O. Authier et E. Durette, de MM. Liddell, Lespérance et Cie; C. P. Perreault, N. P.; J. O. Laporte, de la Eastern Cigar Co., Ltd.; Louis Decelles, de MM. D. McCall Co, Ltd.; le Dr Boisvert, de St-Jean, P. Q.; J. Alphonse Racine, de MM. A. Racine & Co.; N. Cummings, R. Booth; Capt. Bourassa, de la W. R. Brock Co., Ltd.; Sam. Carsley, de la Ozo Co.; F. D. Hughes, ex-président de l'Association, de F. Hughes & Co.; J. M. Malherbe, Raoul Mathieu, Lt. Col. J. P. A. des Trois-Maisons, J. J. Cusack, Al. McKercher, de MM. J. M. Orkin & Co., etc., etc.

Le premier discours prononcé fut celui de M W. J. Egan, le nouveau président élu, qui souhaita en termes choisis la bienvenue aux invités et remercia l'Association de l'avoir appelé à de si hautes fonctions. M. Egan rend compte de la

prospérité de l'Association qui compte maintenant plus de 6,000 membres.

Après la santé du roi, la première portée au programme, M. S. J. Mathewson, vice-président de l'Association porta le toast du Parlement du Canada.

L'Hon. Sydney Fisher, invité à répondre à cette santé, dit que le Parlement Fédéral est en bonne santé et en état de faire son devoir. Il est encore plus fort qu'hier, car trois nouveaux députés, MM. Major, Caron et McLean, sont maintenant là pour prêter main-forte au gouvernement. L'orateur est heureux de prendre la parole à cette réunion, car il peut parler de la prospérité du Canada et les voyageurs de commerce sont des gens capables de l'apprécier. Nous avons eu une légère dépression commerciale, il est vrai, mais si nous comparons la situation au Canada, avc le formidable ébranlement et les catastrophes que nous avons vus aux Etats-Unis, nous avons tout lieu d'être fiers de notre pays. Le Canada a fait face aux difficultés, aucune de nos banques n'a fermé ses portes. Il ne manque pas d'argent dans ce pays.

La prospérité d'un pays s'affirme par son commerce avec l'étranger. En 1870, le commerce du Canada avec l'étranger était de $122,000,000, et en 1900 il était de $336,000,000. Cinq ans plus tard, en 1906, il était de $519,000,000.

L'actif de nos banques est une autre preuve de la prospérité d'un peuple. En 1900, l'actif total de nos banques était de $460,000,000. Cinq ans plus tard, il était de $878,000,000 et l'an dernier, de $970,000,000, une augmentation de soixante-dix millions en un an.

Les manufactures prouvent aussi que le pays est prospère. En 1900, les manufactures canadiennes, employant cinq ouvriers ou plus, avaient un capital de $447,000,000. En 1905 ce capital était de $834,000,000 ou près du double.

Une autre preuve encore de la prospérité du Canada est l'immigration des citoyens américains dans l'Ouest canadien. L'hon. M. Fisher termine en disant que le vingtième siècle est le siècle du Canada.

M. R. L. Borden reçut une belle ovation lorsqu'il se leva pour répondre à la même santé. Après avoir remercié le public de son chaleureux accueil, l'orateur est heureux de dire que si le parti ministériel a été renforcé de trois membres, son propre parti a de son côté fait une nouvelle acquisition dans la Nouvelle-Ecosse. Le parlement, à vrai dire, n'est pas encore composé comme il voudrait, mais il espère qu'il le sera avant longtemps.

L'orateur parle ensuite de la tournée électorale qu'il a faite dans l'Ouest alors qu'il a parcouru 12,000 milles et adressé la parole à cent mille personnes. Il a trouvé dans cette région des gens énergiques et optimistes. Le parlement, dit M. Borden, a besoin d'hommes d'affaires, d'hommes comme les voyageurs de commerce, connaissant le pays et ses ressources.

M. Borden dit ensuite que tout citoyen de ce pays devrait comprendre la responsabilité qui lui incombe et s'efforcer d'améliorer le gouvernement du pays.

L'hon. W. A. Weir répondit à la santé de la Législature de Québec, proposée par M. Max Murdock. Il traite longuement du projet de loi suggéré dernièrement et consistant à interdire ou du moins à taxer l'exportation de la pulpe de bois. Une telle loi diminuerait considérablement les revenus de la province, et le gouvernement du Dominion s'il adoptait une telle mesure devrait accorder une compensation au trésor provincial. Cette loi serait aussi préjudiciable au colon, qui a besoin de vendre du bois en attendant que ses récoltes le fassent vivre.

L'orateur parle aussi de l'éducation, et recommande en terminant d'établir de meilleures routes dans la province.

L'Hon. M. Leblanc répond aussi à la santé de la Législature de Québec. Il espère qu'avec l'aide des voyageurs de commerce, nous pourrons faire passer des lois qui permettront aux colons de faire instruire leurs enfants, afin qu'ils puissent un jour développer nos pouvoirs d'eau, exploiter nos forêts, notre sol, pour l'avantage et la prospérité de notre province.

Les autres orateurs de la soirée furent John Paterson qui proposa la santé de la ville de Montréal, et l'échevin Clearihue qui y répondit; le major John T. McBride, qui porta le toast à l'industrie et au commerce, et M. M. Geo. Caverhill, du Board of Trade, C. H. Catelli, de la Chambre de Commerce, l'Hon. J. D. Rolland, de l'Association des Manufacturiers, qui y répondirent; M. Ed. Duquette qui proposa la santé de nos lignes de transport, et MM. Wm. Stitt, George Ham du Pacifique Canadien et Thos. Henry de la Cie de Navigation Richelieu, qui y répondirent.

L'Hon. Rolland recommande d'acheter des produits canadiens, des titres canadiens. Il déplore le fait que la spéculation sur les valeurs américaines ait envoyé $16,000,000 aux Etats-Unis. Nous achetons plus que nous n'exportons, ce qui ne devrait pas être.

* * *

Selon son habitude l'American Tobacco a eu la gracieuse idée de faire placer près du couvert de chaque convive, un paquet des excellentes cigarettes Murad. Au nombre des autres souvenirs, il y avait une boîte de bonbons de MM. Lowney; une boîte de cigares de la Eastern Cigar Co., Ltd. et de la parfumerie de la maison Colgate.

## LES VOYAGEURS DE COMMERCE A TORONTO

### Questions de tarif

La Commercial Travelers' Association a eu son assemblée annuelle à Toronto à la fin de la semaine dernière.

L'adresse du président, M. Lewis A. Howard, après avoir passé en revue la situation commerciale du Canada et démontré qu'elle est saine et prospère parle de la question des transports et rappelle combien les chemins de fer ont rndu de services aux voyageurs qui aujourd'hui se rendent en quelques heures à des points où il fallait autrefois pour y parvenir un voyage de plusieurs jours. Aujourd'hui nous avons plus de 25,000 milles de chemins de fer, alors qu'il y a 60 ans nous n'en avions que 16 milles.

L'Association compte maintenant 8,531 membres. L'utilité des voyageurs de commerce n'est pas à contester, puisque certaines maisons qui s'étaient dispensées de leurs scrvices croyant pouvoir ls remplacer par l'envoi de lettres et de circulaires ont dû reprendre des voyageurs.

L'Association a perdu 72 membres durant l'année; elle a payé à leurs bénéficiaires $45,812.50 et il lui reste use balance de recette de $46,549.60. Sur ce montant $4,282.02 ont été portés au crédit du surplus du compte des cotisations et la balance de $42,267.62 a été portée à la réserve permanente qui est au total de $576,469.78 et le montant du surplus de cotisations s'élève à $21,649.19.

Une résolution a été adoptée demandant que la taxe imposée sur les commis-voyageur dans la Nouvelle-Ecosse soit abolie.

Une autre résolution demande que le gouvernement fixe au lundi au lieu du jeudi le jour d'Actions de Grâces.

Au banquet annuel de l'Associaton, M. Edward Gurney a conseillé aux voyageurs de commerce d'étudier le tarif à leur point de vue personnel. Peu de changements sérieux ont été faits au tarif depuis l'adoption d'une "Politique Nationale." Le tarif des Etats-Unis est opposé au tarif du Canada, et le tarif canadien devrait être établi de manière à faire face à ce tarif. Des millions ont été placés dans l'industrie des lainages au Canada et si cette industrie est ruinée, qui devra en porter le blâme? Si cette industrie doit être ruinée parce qu'il faudrait ajouter six centins au prix de l'habillement du fermier, nous n'aurons pas veillé aux intérêts les meilleurs du Canada. Il est évidemment important que le pays progresse sur toute la ligne. Le jeune homme né sur une ferme peut désirer apprendre quelque autre chose que l'agriculture et autrefois la plupart des jeunes gens traversaient la ligne. Si ce pays doit être uniquement un pays de fermiers et non un pays d'industries manufacturières et

minières, soit, mais on devrait nous le faire savoir dès maintenant.

M. James Murray, en répondant au toast "Wholesale and Mercantile Interests" dit, en partie, qu'on aurait pu supposer que l'industrie des lainages devait être l'une des principales industries. Il est vrai que sous le rapport des bâtisses et de la machinerie elle a augmenté, mais cette industrie n'a reuç aucun encouragement sous aucun gouvernement depuis quinze ans. M. Murray fait allusion aux difficultés que rencontrent les manufacturiers canadiens bien qu'ils produisent les meilleures classes de marchandises et il fait appel au Parlement du Dominion pour qu'il accorde à l'industrie des lainages une protection raisonnable.

D'autres discours ont été prononcés et un programme musical bien choisi a couronné le banquet dont le succès est dû en bonne partie au comité du banquet présidé par M. John Wildfong.

## CONSEILS AUX CAPITALISTES

Nous trouvons dans le "Journal of Commerce", de New-York, des conseils qui s'appliquent non pas seulement aux capitalistes de la République voisine, mais également à ceux du Canada. Le bon sens a inspiré les lignes que nous traduisons ci-dessous:

"Il est de la plus haute importance pour le spéculateur professionnel sur les valeurs de bourse de savoir qu'un puissant parti opérant pour produire la baisse est toujours en activité; ce parti est avisé, agressif, plein de confiance et, dernièrement, a très bien réussi. Il est à peine moins important pour l'homme qui achète des stocks et qui les détient comme placement de savoir que, toutes choses considérées, les probabilités d'un déclin des valeurs sont aussi nombreuses que les probabilités d'un marché très actif, à partir d'aujourd'hui jusqu'au milieu de janvier, mais il y a autre chose que le placeur ordinaire de fonds, qui opère plus ou moins en amateur, ne devrait pas oublier, c'est ceci: l'homme qui attend que les valeurs aient atteint leur plus bas niveau pour acheter n'est pas plus habile que l'homme qui attend que ces valeurs aient atteint leur plus haut prix de vente. Si le marché des valeurs de bourse, pendant les quatre semaines qui vont suivre et où se fera un réajustement monétaire, devait s'abaisser au-dessous de la moyenne de samedi, comme beaucoup de personnes faisant autorité en la matière pensent que la chose se passera, ceux qui s'abstiennent maintenant d'acheter des valeurs de bourse seront naturellement récompensés d'avoir attendu; mais toute l'expérience tend à montrer que pour un homme qui obtient le bénéfice de la plus forte baisse, il y en a trois qui perdent leur marché; et la sagesse, pour le placeur ordinaire de fonds, consiste à acheter de bons stocks quand le prix garantit, avec une certitude raisonnable, un bénéfice de 5 p. c. Malgré la situation actuelle des affaires en général et les réformes de corporations — avec les valeurs de bourse soi-disant actives, ayant une cote inférieure de plus de 30 p. c. à celle du 16 décembre de l'année dernière—il est évident qu'au moins la moitié des stocks actifs sont intrinsèquement d'une valeur aussi grande qu'ils l'étaient à la fin de l'année 1906. C'est vers de telles valeurs que le placeur ordinaire devrait se tourner, faisant ses achats par l'intermédiaire de banquiers et de courtiers dignes de confiance, qui lui donneront les meilleurs avis possibles et, ayant fait des placements modérés—ce qui constitue la modération étant une question que chaque individu a à régler pour lui-même—le placeur devrait s'occuper de ses affaires ordinaires en laissant de côté le marché des valeurs de bourse et en se fiant au temps et à la nature."

Voilà un avis sensé. Montréal a aussi sa coterie de baissiers. Bien entendu, elle n'est pas aussi forte que celle de Wall Street, mais elle est toujours prête à faire baisser les prix si l'occasion s'en présente. Mais les placeurs qui achètent des stocks locaux de premier ordre aux prix actuels, même si ces prix devaient baisser, peuvent être assurés qu'en fin de compte ils feront de beaux profits quand les conditions générales du marché des stocks seront plus propices. Tout ce qu'ils ont à faire, c'est de patienter.

## CONVENTION DE COMMERCE ENTRE LE CANADA ET LA FRANCE

Sa Majesté le Roi du Royaume-Uni de la Grande-Bretagne et d'Irlande et des Territoires Britanniques au-delà des mers, Empereur des Indes, et le Président de la République Française, également animés du désir d'améliorer et d'étendre les relations commerciales entre le Canada et la France, ont résolu de conclure une Convention à cet effet et ont nommé pour leurs Plénipotentiaires respectifs, savoir:

Sa Majesté le Roi du Royaume-Uni de la Grande-Bretagne et d'Irlande et des Territoires Britanniques au-delà des mers, Empereur des Indes;

Son Excellence le Très Honorable Sir Francis Leveson Bertie, Chevalier Grand-Croix du Très Honorable Ordre de Saint-Michel et Saint-George, Chevalier Grand-Croix de l'Ordre Royal Victoria, Chevalier Commandeur du Très Honorable Ordre du Bain, Son Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire près le Gouvernement de la République française;

L'honorable William Stevens Fielding, Membre de l'Honorable Conseil privé de Sa Majesté pour le Canada, Membre du Parlement du Canada, Ministre des Finances et Receveur général du Canada;

L'honorable Louis-Philippe Brodeur, Membre de l'Honorable Conseil privé de Sa Majesté, pour le Canada, Membre du Parlement du Canada, Ministre de la Marine et des Pêcheries du Canada;

Et le président de la République Française:

M. Stephen Pichon, Sénateur, Ministre des Affaires étrangères;

M. Joseph Caillaux, Député, Ministre des Finances;

M. Gaston Doumergue, Député, Ministre du Commerce et de l'Industrie;

M. Joseph Ruau, Député, Ministre de l'Agriculture;

Lesquels, après avoir communiqué leurs pleins pouvoirs respectifs trouvés en bonne et due forme, sont convenus des aritcles suivants:

### ARTICLE I.

Les produits naturels et fabriqués énumérés dans le tableau A annexé à la présente Convention, originaires du Canada, bénéficieront à leur entrée en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine, du tarif minimum et des taxes de douane les plus réduites applicables aux produits similaires de toute autre origine étrangère.

### ARTICLE II.

Toute réduction de droit de douane accordée par la France à un pays étranger quelconque sur l'un des produits énumérés au tableau A sera applicable de plein droit au produit similaire canadien.

### ARTICLE III.

Les produits naturels et fabriqués énumérés dans le tableau B annexé à la présente Convention, originaires de France, d Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine ,bénéficieront, à leur entrée au Canada, du tarif intermédiaire et des taxes de douane les plus réduites applicables aux produits similaires de toute autre origine étrangère.

### ARTICLE IV.

Toute réduction de droit de douane accordée par le Canada à un pays étranger quelconque sur l'un des produits énumérés au tableau B sera applicable de plein droit au produit correspondant, originaire de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine.

### ARTICLE V.

Les produits naturels et fabriqués, énumérés dans le tableau C annexé à la


CANADA'S LEADING SUSPENDER
AND NECKTIE M KERS,
HIGH CLASS UP-TO-DATE
PRODUCTIONS FOR PROGRESSIVE
MERCHANTS.
DOMINION SUSPENDER CO.
NIAGARA NECKWEAR CO LIMITED,
NIAGARA FALLS.
Trade Mark
J E Laughlin 98

présente Convention, originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, bénéficieront, à leur entrée au Canada, des droits de douane inscrits audit tableau C.

ARTICLE VI.

Toute réduction des droits de douane inscrits au tableau C accordée par le Canada à un pays étranger quelconque sur l'un des produits énumérés audit tableau sera applicable de plein droit au produit correspondant, originaire de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine.

ARTICLE VII.

Si un produit admis actuellement en exemption de droit de douane en vertu du tarif minimum français à l'entrée en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine, devenait passible de droits de douane, ledit produit lorsqu'il sera importé du Canada bénéficiera du tarif le plus réduit applicable au produit similaire importé d'un pays étranger quelconque. Par réciprocité, si un produit admis actuellement en franchise, à l'entrée au Canada en vertu du tarif canadien intermédiaire, devenait passible de droit de douane, ledit produit, lorsqu'il sera importé de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat le l'Indo-Chine, bénéficiera du tarif le plus réduit applicable au produit similaire, importé d'un pays étranger quelconque.

ARTICLE VIII.

Pour bénéficier des avantages tarifaires stipulés aux articles ci-dessus, les produits originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine devront être transportés sans transbordement d'un port de ces territoires ou d'un port d'un territoire jouissant du tarif préférentiel ou du tarif intermédiaire dans un port maritime ou fluvial du Canada.

Pour bénéficier des avantages tarifaires stipulés aux articles ci-dessus, les produits canadiens devront être transportés sans transbordement d'un port du Canada ou d'un port d'un pays jouissant du tarif minimum français dans un port de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine.

Ces dispositions ne dérogent en rien au régime des surtaxes d'entrepôt qui sont ou pourront être établies dans l'un et l'autre pays sur les importations indirectes.

ARTICLE IX.

Pour l'application des articles précédent, le Canada ou la France pourront exiger que les produits soient accompagnés de certificats d'origine ou de déclarations établis en conformité de leurs législations respectives.

Si le Gouvernement canadien ou le Gouvernement français estiment nécessaire que ces certificats et ces déclarations soient visés, ils pourront nommer ou désigner, à cet effet, des agents qui donneront ce visa gratuitement.

ARTICLE X.

Le Canada et la France s'engagent à n'établir l'une envers l'autre aucune prohibition ni restriction d'importation, d'exportation ou de transit, qui ne soit en même temps applicable aux autres pays.

Toutefois, le Canada et la France se réservent le droit de prononcer, à l'égard de tout produit en provenance ou à destination de l'un ou de l'autre pays, les prohibitions ou les restrictions temporaires d'entrée, de sortie ou de transit qu'ils jugeraient nécessaires d'établir pour des motifs de police sanitaire, pour empêcher la propagation des épizooties ou la destruction des récoltes, ou bien en vue d'événement de guerre.

ARTCILE XI.

Réserve faite des dispositions tarifaires, le Canada et la France se concèdent réciproquement le traitement de la nation la plus favorisée pour tout ce qui concerne l'importation, l'exportation, la réexportation, le transit, l'entreposage, l'emmagasinage, le transbordement, la consommation, l'accomplissement des formalités de douane et, en général, pour tout ce qui se rapporte à l'exercice du commerce et de l'industrie.

Les dispositions qui précèdent ne s'appliquent pas:

1o Aux faveurs qui sont ou pourront être accordées à d'autres Etats limitrophes pour faciliter le trafic frontière dans un rayon qui ne dépassera pas 15 kilomètres de chaque côté de la frontière;

2o Aux faveurs spéciales résultant de l'union douanière de la France avec la Principauté de Monaco.

ARTICLE XII.

Les produits de toute nature, originaires du Canada et importés en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine, ne pourront être assujettis à des droits d'accise, de consommation intérieure ou d'octroi autres ou plus élevés que ceux qui grèvent ou grèveraient les produits similaires d'origine française.

De même, les produits de toute nature, originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Cnine, importés au Canada, ne pourront être assujettis à des droits d'accise, de consommation intérieure ou d'octroi autres ou plus élevés que ceux qui grèvent ou grèveraient les produits similaires d'origine canadienne.

Les produits naturels et fabriqués de l'un des deux pays, importés dans le territoire de l'autre et destinés à l'entreposage ou au transit, ne seront soumis à aucun droit intérieur.

ARTICLE XIII.

Les drawbacks à l'exportation des produits français ou canadiens ne pourront être supérieurs au montant des droits d'entrée, d'accise, de consommation intérieure ou d'octroi perçus sur lesdits produits ou les matières employées à leur fabrication.

ARTICLE XIV.

Les produits passibles de droits et servant de modèles ou d'échantillons, qui seront introduits au Canada ou en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine par les voyageurs ou représentants de commerce, seront admis moyennant versement des droits, lesquels seront remboursés après réexportation.

Ce régime fonctionnera sous les conditions de la législation respective de chaque pays. Le délai de réexportation des modèles ou des échantillons ne pourra dépasser douze mois.

ARTICLE XV.

Les exportateurs de produits originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, et réciproquement, les exportateurs de produits d'origine canadienne, pour l'application des droits d'entrée "ad valorem", pourront produire des certificats de valeur délivrés par les Chambres de commerce ou par toutes autres institutions commerciales analogues. Ces certificats seront pris en considération, pour la perception des droits dont seront passibles les produits importés, par les autorités douanières respectives, sans toutefois lier leurs pouvoirs d'appréciation.

ARTICLE XVI.

S'il est produit par les importateurs de vins français au Canada des certificats d'analyse délivrés par les établissements scientifiques placés sous le contrôle du Ministre de l'Agriculture de France et désignés par lui, ces certificats seront pris en considération ,pour déterminer le taux alcoolique des vins, par

les autorités douanières canadiennes sans toutefois lier leurs pouvoirs d'appréciation.

ARTICLE XVII.

Le Canada et la France se concèdent réciproquement le régime de la nation la plus favorisée pour la protection des marques de fabrique et de commerce, des brevets d'invention, des noms commerciaux, des dessins et modèles industriels.

ARTICLE XVIII.

La présente Convention pourra être étendue à la Tunisie par une déclaration échangée à cet effet entre les Hautes Parties contractantes.

ARTICLE XIX.

A partir de la date de la mise en vigueur de la présente Convention, l'arrangement du 6 février 1893 réglant les relations commerciales entre le Canada et la France cessera ses effets.

ARTICLE XX.

La présente Convention, après avoir été approuvée par les Chambres françaises et par le Parlement du Canada, sera ratifiée et les ratifications en seront échangées à Paris, aussitôt que faire se pourra.

Elle entrera en vigueur immédiatement après l'accomplissement de cette formalité et demeurera exécutoire pendant une période de dix années, à moins cependant que l'une des parties contractantes ne vienne, au cours de cette période, à notifier à l'autre partie son intention de mettre fin à la Convention, auquel cas la présente convention cessera ses effets douze mois après la réception par l'autre partie de la notification en question.

Dans le cas où aucune des Parties contractantes n'aurait notifié avant l'expiration du terme ainsi fixé son intention de faire cesser les effets de la présente Convention, celle-ci restera en vigueur jusqu'à l'xpiration de douze mois, à partir du jour ou l'une ou l'autre des Parties l'aura dénoncée.

En foi de quoi ,les soussignés ont dressé la présente Convention et y ont apposé leurs cachets.

Fait à Paris, en double exemplaire, le 19 septembre 1907.

(L.S.) Signé: Francis BERTIE.
(L.S.) Signé: W. S. FIELDING.
(L.S.) Signé: L. P. BRODEUR.
(L.S.) Signé: S. PICHON.
(L.S.) Signé: J. CAILLAUX.
(L.S.) Signé: Gaston DOUMERGUE.
(L.S.) Signé: J. RUAU.

* * *

**Annexe 2 à la Convention de Commerce entre le Canada et la France**

**TABLEAU B.**

PRODUITS FRANÇAIS BENEFICIANT DU TARIF INTERMEDIAIRE

526.—Dentelle et broderie blanches et couleur crème, ou coton ou en lin.

536.—Fil de coton ou de lin, n. d., pour travaux au crochet et tricotage.

563.—Etoffes à robes pour femmes et enfants, doublures d'habits, draps italiens, alpacas, draps d'Orléans, cachemire henriettas, serges, étamine à pavillon, tissus pour vêtement de religieuses, bengalines, tissus à côtes ou croisés, et tissus similaires, unis ou façonnés au métier Jacquard, composés en tout ou en partie de laine, de laine peignée, de poil de chameau, d'alpaca, de chèvre ou d'autres animaux similaires, ne pesant pas plus de six onces par verge carrée, importés écrus ou non finis, pour être teints ou finis au Canada, sous le régime des règlements établis par le Ministre des douanes.

*567.—Tissus, articles, vêtements et confections, composés totalement ou partiellement de laine, de laine peignée, de poils de chèvre ou d'autres animaux similaires, n. d.; draps, tissus dits doeskins, casimirs ,tweeds, étoffes à habits et à pardessus,* et draps feutrés, n. d.

570.—Paillassons de portes ou de voitures, autres qu'en métal, n. d.

571.—Tapis, paillassons et nattes en fibre de coco, en paille, en chanvre ou en jute; doublures de tapis et coussinets d'escaliers.

573a.—Vêtements sacerdotaux de toute sorte.

574.—Tulle-bobin, uni, en pièce.

Ex 575.—Soutaches, n. d.; franges, n. d.; cordons, élastiques, glands et embrasses; mouchoirs de toute sorte ; dessus d'oreillers et rideaux confectionnés, garnis ou non garnis; corsets de toute sorte; linge en toile ou en coton, n. d.

580.—Crêpes noirs.

Ex 581.—Velours autres que de soie pure, velvantines, tissus en peluche.

*603.—Peaux à fourrures, préparées en tout ou en parties, n. d.*

623.—Boîtes d'instruments de musique et coffrets, boîtes ou étuis de fantaisie de toute sorte, serviettes, secrétaires de fantaisie, sacoches, réticules, porte-cartes, bourses, portefeuilles, portefeuilles à hameçons et leurs parties, n. d.

624.—Ornements en rassades, et ornements en albâtre, fluorine, ambre, terre cuite, ou composition; éventails, poupées et jouets de toute sorte; statues et statuettes de tous matéraiux.

627.—Gants et mitaines de toute sorte.

628.—Bretelles et parties achevées de bretelles.

630.—Lacets de chaussures, de chemisettes et de corsets, de toutes matières.

633.—Plumes (feathers) dans leur état naturel.

634.—Plumes (feathers) et articles en plumes, n .d., plumes, fruits, grains, feuilles et fleurs artificiels, propres à garnir les chapeaux.

637.—Agrafes de corsets, buscs, ébauches et lames d'acier, et fils métalliques à corsets sous gaines ou non ,coupés de longueur, et garnis ou non aux bouts; roseau, rotin ou corne, sous gaine.

647.—Bijoux de toute matière pour parure, n. d.

*648.—Pierres précieuses et leurs imitations, non montées ou serties; et perles et leurs imitations, percées, fendues, enfilées ou non, mais non serties ou montées.*

651.—Boutons de toute sorte, recouverts ou non, n. d.; y compris les boutons d'identité, et boutons de manchettes ou faux-cols.

652.—Peignes de parure et de toilette, y compris les peignes pour crinières de chevaux, de toute sorte.

653.—Brosses de toute sorte.

---

Note 1.—Les articles en italiques sont ceux dont les droits sont identiques au tarif général et au tarif intermédiaire.

Note 2.—L'abréviation n. d. signifie : "non dénommé" ailleurs dans le tarif canadien.

Note 3.—Les numéros indiqués sont les numéros du tarif canadien actuel.

Note 4.—Le terme "Ex" placé devant un numéro du tarif signifie "un extrait" de l'article auquel se réfère ce numéro.

Signé:
Francis BERTIE.
W. S. FIELDING.
L. P. BRODEUR.
S. PICHON.
J. CAILLAUX.
Gaston DOUMERGUE.
J. RUAU.

* * *

**Annexe 3 à la Convention de Commerce entre le Canada et la France.**

**TABLEAU C.**

PRODUITS FRANÇAIS BENEFICIANT D'UN TARIF SPECIAL.

Numéros du Tarif canadien. Désignation des Produits. Unités. Droits.

Ex 575.—Broderies, n. d.; dentelles, n. d.; collets ou collerettes en dentelles et tous articles de dentelle; filets en coton, en toile, en soie ou autres matières, n. d.. . . . 20%.

Ex 581.—Velours de soie pure et tissus en soie. .... 20%.

582.—Rubans de toute sorte et de toute matière. .... 25%.

583.—Articles confectionnés en soie ou dont la soie est l'élément constitutif de principale valeur, n. d. . . . . 32½%.

---

Note 1.—Le terme "Ex", placé devant un numéro du tarif, signifie "un extrait" de l'article auquel se réfère ce numéro.

Note 2.—Les numéros indiqués sont les numéros du tarif canadien actuel.

Signé:
Francis BERTIE.
W. S. FIELDING.
L. P. BRODEUR.
S. PICHON.
J. CAILLAUX.
Gaston DOUMERGUE.
J. RUAU.




JOHN MACDONALD & CO. LIMITED,

WELLINGTON & FRONT STS. EAST, TORONTO.

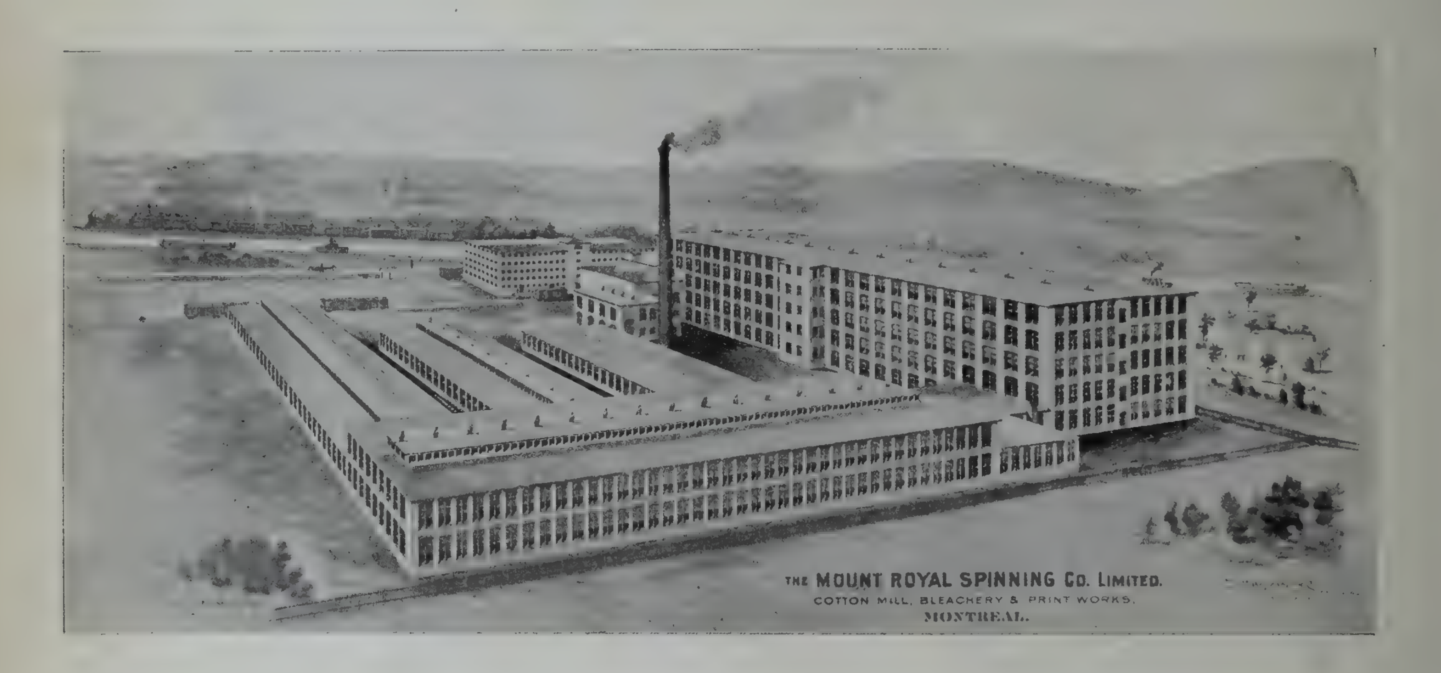
### Nouvelle filature de coton.

La série de bâtisses en brique construites pour la Mount Royal Spinning Co., à la Côte St-Paul, est près d'être terminée, et les experts disent que ces bâtisses conviennent particulièrement bien aux besoins de la Compagnie. Les entrepreneurs sont: MM. D. G. Loomis & Sons, qui se sont fait une spécialité de constructions industrielles et qui ont fait des progrès particulièrement bons dans ces constructions. Cette filature de coton est une construction du genre le plus approuvé; les plans en ont été faits par MM. C. R. Makepeace & Co., de Providence, R. I., qui ont préparé les plans pour un très grand nombre de manufactures américaines, et l'impression générale est que la nouvelle manufacture de la Côte St-Paul sera, une fois terminée, un des établissements les mieux outillés et les plus modernes du continent. Les architectes sont MM. Finley & Spence, de Montréal, et les représentants de cette maison n'ont rien épargné pour faire de cet établissement de la Mount Royal Spinning Co. quelque chose d'aussi parfait que possible sous tous les rapports. L'édifice qui contient les bureaux est une structure à deux étages, de 80 x 45 pieds, et immédiatement à côté, se trouve le grand entrepôt de coton, mesurant 200 x 80 pieds, et divisé en deux. Le département de la préparation et de l'épluchage, haut de trois étages, et mesurant 134 x 48 pieds, est adjacent à la manufacture proprement dite qui est une construction de cinq étages, mesurant 312 x 134 pieds. Les balles de coton seront ouvertes et préparées à l'étage inférieur de la bâtisse d'épluchage et le coton sera envoyé par un ventilateur dans la salle d'épluchage située au-dessus. Les deux premiers planchers de la bâtisse principale seront utilisés pour le tissage, le troisième, pour le cardage, le quatrième, pour le département de la filature au moyen de la mule-jenny; le cinquième étage sera consacré au filage continu, au dévidage, à la fabrication des chaînes et au déchiquetage.

Toute la construction est parfaitement à l'épreuve du feu; elle est munie d'une pompe à incendie moderne et d'un système d'extincteurs modernes. La vapeur destinée à faire fonctionner la filature sera fournie par deux machines Corliss, de 1,500 chevaux, avec transmission de pouvoir au moyen de cordes faites par MM. C. & C. Cooper de Mount Vernon, Ohio, tandis qu'une batterie de chaudière Babcock et Wilcox fonctionnera dans la salle des chaudières. Il est simplement nécessaire de dire que la machinerie de préparation et de filature est de la fabrication de Platt Bros., pour se rendre compte de son excellence supérieure. On voit donc que, bien que la Mount Royal Spinning Co. n'existe que depuis le commencement de la présente année, son installation est déjà très avancée. Les fonctionnaires de cette Compagnie sont: M. William C. McIntyre, président; W. T. Whitehead, directeur-gérant; James Dolphin, surintendant, et W. S. Barker, secrétaire-trésorier, tandis que les directeurs sont : MM. Chas. W. Trenholme, Alphonse Racine, Jeffrey H. Burlan, Fred. W. Molson, J. W. Pyke, B. Looke et T. E. Hodgson.

Le nouvel établissement commencera ses opérations à quelque époque en 1908, et on s'attend à ce qu'il emploie un millier de personnes, ce qui signifie beaucoup pour cette partie particulière de la cité; car on peut dire que la valeur de la propriété a augmenté d'une manière considérable depuis que la Mount Royal Spinning Co. a commencé ses constructions à la Côte St-Paul. Les agents d'immeubles disent que les valeurs continueront à augmenter pendant quelque temps encore. L'établissement manufacturera les cotonnades et les fils gris et blanchis, pour le commerce, et plus tard une extension sera faite à la manufacture pour les marchandises imprimées.

La gérance de la nouvelle Compagnie a été confiée à des hommes expérimentés et capables, et M. W. T. Whitehead, qui est un canadien, a commencé sa carrière dans la Hudson Cotton Co., en 1881; le comité exécutif de Magog Mills le nomma gérant là en l'année 1889. Plus tard, il organisa et géra la Colonial Printing & Bleaching Co., jusqu'à ce que cette Compagnie fut absorbée par la Dominion Textile Co., en 1905; il fut alors nommé assistant gérant de la manufacture de Montréal; il occupa cette position jusqu'en 1907, époque à laquelle il donna sa démission, pour entrer dans la nouvelle compagnie. Le surintendant, M. Jas. Dolphin, est aussi un homme très capable dans sa partie; il est originaire du Lancashire, et a passé presque toute sa vie dans les manufactures de coton du Lancashire, de l'Alabama, du Tennessee, de l'état de New-York et d'Utica, ainsi que dans la province de Québec. Il vint au Canada il y a quelque vingt ans, et fit partie activement de l'administration de la manufacture de Magog de la Hochelaga Cotton Co. M. Dolphin a été nommé surintendant de la Merchants' Cotton Mills en 1907 et est resté là avec M. Whitehead jusqu'à cette année, époque à laquelle il a été choisi comme surintendant de la Mount Royal Cotton Co. La foi des promoteurs du nouvel établissement dans les perspectives qui s'ouvrent devant lui, est certainemen tappuyée par le fait que le Dominion du Canada augmente rapidement ses importations de cotonnades, ce qui indique que les manufactures en existence sont incapables de produire assez de marchandises pour la consommation locale. Le tableau suivant indique le grand développement des importations pour les deux dernières années:




| | 1906. Neuf Mois | 1907. Neuf Mois |
|---|---|---|
| Marchandises en pièces (non blanchies), v. . | 2,221,400 | 13,036,500 |
| Marchandises en pièces (blanchies), verges . | 10,379,400 | 16,341,500 |
| Marchandises en pièces (imprimées), verges | 15,597,000 | 17,740,700 |
| Marchandises en pièces (teintes ou manufacturées au moyen de fils teints) . . . | 11,674,700 | 17,244,100 |
| Totaux (toutes sortes de marchandises), verges . . . . . | 39,872,500 | 64,361,800 |

## CHAPEAU "JIPPI JAPPA" et CHAPEAU DE PANAMA

Par un de ces incidents, d'apparence triviale, qui transforment parfois un commerce insignifiant en une industrie considérable, le chapeau "jippi jappa" est devenu un produit profitable de la Jamaïque, produit qui fera probablement concurrence au chapeau de Panama plus coûteux. Jusqu'à présent, le degré d'habileté déployée en France et à l'Equateur, d'où vient le Panama, ne se fait pas beaucoup voir à la Jamaïque ; mais il ne faut pas un grand effort d'imagination pour dire qu'un expert seul peut reconnaître l'article de la Jamaïque de l'article parfait. La preuve en est fournie par les acheteurs de Londres, d'Amérique et d'Australie dont les commandes sont plus considérables que la quantité de marchandises qui peuvent être fournies, à cause des difficultés que l'on éprouve à se procurer les services ininterrompus d'ouvriers habiles, consciencieux. Sans autre effort que la prompte recommandation reçue au sujet d'échantillons, des commandes pour au moins cinq cents douzaines de chapeaux "jippi jappa" ont été reçues par câblogrammes pendant un mois à Kingston et Montego Bay; une maison a une manufacture dans cette dernière ville. Le marché était si actif que des indigènes se rendant dans l'intérieur étaient assiégés avant d'avoir atteint ces centres d'affaires et on leur achetait avec empressement les chapeaux jugés convenables.

Au point de vue technique, le chapeau de Panama est fait des feuilles d'un arbre ressemblant au palmier, le Carludovica Palmeta, tandis que le "jippi jappa" de la Jamaïque est fait au moyen du Carludovica Jamaicensis, qui touche de très près au premier. C'est une distinction très subtile et les manufacturiers de l'île de la Jamaïque trouvent que le chapeau "jippi jappa" se vend aussi rapidement et rapporte autant de profits relativement que les chapeaux de Panama, qui figurent de la manière suivante dans les exportations de l'Equateur: en 1900, £32,-748; en 1901, £37,956; en 1902, £68,010; en 1903, £70,107; en 1904, £88,670; en 1905, £125,512.

L'Equateur retire autant de ses chapeaux que la Jamaïque de ses exportations de rhum. La main-d'oeuvre étant devenue insuffisante à fournir à la demande populaire pour le chapeau de Panama, la France, avec ses ouvriers aux doigts agiles et à l'esprit délié, est entrée en lice. Pour la même raison, la Jamaïque pourra avoir à abandonner une part de son industrie, à moins que les indigènes ne déploient plus d'habileté dans le séchage de la plante et sa préparation pour la manufacture des chapeaux. Il y a là une occasion de développer l'esprit d'industrie chez les femmes de la Jamaïque; mais pour le moment elles manquent d'habileté, et les hommes qu'on emploie ne travaillent pas d'une manière continue. On a vu qu'il était impossible de les faire travailler à la tâche ou aux pièces, car la négligence dans le tressage de la paille n'est pas pardonnable. Outre l'Equateur et la Jamaïque, l'île hollandaise de Curaçao trouve que le palmier "jippi jappa" est un facteur digne d'être cultivé. En 1904, l'île de Curaçao a exporté 16,593 douzaines de ces chapeaux, d'une valeur de £.11.648, soit 5s. pièce. Sans aucun doute, ces chapeaux étaient d'une qualité inférieure à celle des chapeaux exportés ordinairement de la Jamaïque. Malgré cela, l'industrie du "jippi jappa" à Curaçao a obtenu l'aide du gouvernement et de la société pour le développement de l'agriculture, fait digne d'éloges, étant donné que, d'après le rapport consulaire, la paille de fine qualité doit être importée et d'habiles tresseurs de paille pour chapeaux ont été engagés et payés par le gouvernement pour suivre des cours, trois fois par semaine, dans lesquels on leur enseigne à faire des chapeaux de fine qualité. Comme stimulant pratique, l'apprenti paie la paille qu'il emploie et reçoit le produit de la vente des chapeaux faite par les soins de la société. "Beaucoup de chapeaux en paille fine", dit le consul américain, se vendent de 3s. 4d. à 8s. 4d. pièce, et ont déjà été achetés par des exportateurs et expédiés sur les marchés d'Amérique et d'Europe. Il y a tout lieu de croire qu'on trouvera un débouché pour ces chapeaux, parce qu'ils sont très bien faits et peuvent rivaliser pour le prix avec les chapeaux de Panama. La demande pour les chapeaux en paille ordinaire de Curaçao a augmenté considérablement, les qualités exportées étant meilleures qu'autrefois.

Ainsi un patronage de sens commun porte ses fruits. La Jamaïque, grâce à l'entreprise privée, accomplit tout autant et même plus, le prix de ses chapeaux variant de 5s. à 24s. En outre, le palmier "jippi jappa" croît librement dans un sol frais et bien arrosé; il n'exige aucun soin spécial, ses rejetons sont abondants et se reproduisent après un certain nombre d'années; tout ce qui est nécessaire, c'est de débarrasser le sol des mauvaises herbes. Les surgeons sont plantés à quatre ou cinq pieds les uns des autres. Après une croissance de dix-huit à vingt-quatre mois, la feuille peut être employée. Avant ce laps de temps, la fibre est considérée comme trop jeune pour être durable. La jeune branche est coupée avec environ trois pouces de tige juste avant qu'elle ne s'épanouisse en une jolie feuille en forme d'éventail, ressemblant à du chaume de palmier; il faut qu'il n'y ait pas moins de vingt-quatre pouces de feuille, plus la tige. Comme une plante fournit plusieurs coupes par an, et reproduit pendant de nombreuses années, et donne naissance à d'autres pousses, il n'y a aucune inquiétude à avoir sur la quantité de feuilles fournies.

Après avoir enlevé environ quatre des enveloppes extérieures de chaque côté du rameau et, en général, à peu près le même nombre à partir du centre, car ces enveloppes qui ne donnent pas une bonne paille sont jugées impropres à l'usage, on sépare les bords des feuilles avec un instrument plat ou grosse aiguille. La substance dure ayant été séparée est coupée et constitue un déchet. Les pailles sont alors mises dans un récipient contenant de l'eau bouillante au dessus d'un feu; on a soin de ne pas les y jeter pêle-mêle; on tient la tige entre le pouce et l'index. On fait tourner le tout autour de la main, et dans cet état, on plonge la paille dans l'eau: c'est la méthode convenable à employer pour que la paille soit complètement couverte par l'eau bouillante où on la laisse de dix à quinze minutes. La paille retirée de l'eau et bien secouée est suspendue quelque temps pour égoutter, après quoi les feuilles sont séparées et suspendues pendant vingt-quatre heures environ à une corde tendue en plein air de manière à sécher et à se tordre en torons. Ensuite ces torons sont exposés au soleil pour blanchir; avec un beau temps, un jour suffit. La paille ne peut pas sécher par les temps pluvieux ou humides, car elle se tord quand elle commence à sécher. Une brise douce est préférable à ce dernier procédé, car si la paille se tord trop vite, comme cela a lieu par un vent fort, la plus grande partie devient inutilisable pour la confection du chapeau "jippi jappa."

Il faut savoir que, lorsque la paille a été convenablement séchée, des sélections doivent être faites pour la qualité particulière de chapeau demandée, afin qu'un chapeau bien fait ne contienne pas deux qualités de paille. Pendant l'opération du tressage, la paille est maintenue humide pour la rendre plus souple, ce qui explique la légende qui a cours voulant que le chapeau de Panama soit tressé sous l'eau. Quand ils sont finis, les chapeaux sont placés sur une planche lisse et manipulés avec un frottoir en verre lisse. On les plonge alors dans de l'eau froide et propre, puis on les met encore mouillés sur des blocs pour leur donner leur forme; ensuite on les fait sécher au soleil. Les chapeaux sont maintenant prêts pour l'exportation ou, si on doit en faire un usage immédiat, ils sont prêts à recevoir un ruban et une doublure. Il faut environ deux jours pour faire un chapeau ordinaire. Pour

un chapeau de qualité plus fine, il faut cinq ou six jours.—(Clothier and Haberdasher).

### L'INDUSTRIE DU JUTE

La fibre de jute produite industriellement provient de deux variétés principales: la "corchorus capsularis", cultivée notamment dans le Bengale septentrional, central et occidental et dans l'Assam; la "corchorus olitarius", surtout cultivée dans les régions voisines de Calcutta.

On cultive aussi du jute dans la présidence de Madras, dont les produits sont expédiés plus particulièrement en Grande-Bretagne et en Allemagne, mais c'est la variété "hibiscus canabinus". Au Népâl, la culture du jute progresse également.

Les prix élevés de ce produit en ont favorisé la culture qui, au cours de ces dernières années, a sensiblement augmenté dans les centres agricoles du Bengale. L'agriculteur bengalais se détermine d'après les prix des produits pour cultiver soit du riz, soit du jute; suivant les variations des cours, il abandonne une de ces plantes pour retourner à l'autre. Dans certains centres, cependant, on alterne plus ou moins régulièrement les deux cultures.

Il y a un peu plus de vingt ans, on annonçait qu'aux Etats-Unis et au Brésil il était possible de cultiver d'importantes quantités de jute. Bien que cette plante vienne assez bien dans ces pays et quelques autres, l'Inde est néanmoins restée victorieuse sur le domaine de la production de ce textile, en raison de la modération des frais de revient dans ces centres asiatiques.

Il y a lieu d'admettre que si les prix du jute indien continuaient à s'élever, les intéressés ne manqueraient pas de chercher la possibilité de remplacer le jute par d'autres matières. C'est ainsi qu'en 1898-1899 on a pu constater au Brésil un mouvement en faveur de l'emballage du café dans des sacs de coton. Les résultats, toutefois, n'ont pas répondu aux prévisions. Quant aux autres moyens essayés, ils n'ont pas encore donné de résultats concluants.

C'est vers 1850 qu'ont commencé les exportations de jute à destination des pays d'outre-mer. Les prix, qui pendant les premières décades n'avaient pas accusé de hausse très sensible, ont considérablement augmenté au cours des dernières années, comme il ressort du tableau ci-dessous donnant les prix de la tonne de jute de qualité moyenne:

| Période et années. | Plus haut prix | Plus bas prix |
|---|---|---|
| 1888-89 à 1897-98 | 332 | 169 |
| 1905 . . . . . . | 491 | 409 |
| 1906 . . . . . . | 705 | 485 |
| 1907 . . . . . . | 674 | 567 |

Bien que la spéculation joue un certain rôle dans cette grande variation des prix, il faut attribuer les cours si élevés des dernières années au fait que l'offre en jute brut est insuffisante pour couvrir la demande.

Les principaux clients de l'Inde en jute brut sont, par ordre décroissant, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, les Etats-Unis, la France, l'Autriche-Hongrie, l'Italie et l'Espagne.

Jadis, les envois en Grande-Bretagne comprenaient de grandes quantités réexpédiées ensuite dans d'autres pays, qui font aujourd'hui eux-mêmes et directement une plus grande partie de leur importation de jute. C'est en particulier le cas de l'Allemagne, qui a créé chez elle une importante industrie de ce textile.

Les toiles de jute remontent dans l'Inde à des époques assez anciennes où elles constituaient les vêtements des classes pauvres; les tissus de coton, envoyés de l'Occident à des prix très modérés, en ont ensuite fait abandonner l'usage et c'est uniquement en vue de la confection des sacs d'emballage que l'Inde a continué à faire de la toile de jute. Vers 1840 l'Inde exportait déjà de grandes quantités de cet article, mais depuis environ 1850, on a peu à peu substitué le travail mécanique au travail manuel. Actuellement il existe dans la grande colonie britannique 39 fabriques tissant le jute, qui emploient 144,879 personnes et possèdent 453,168 broches et 21,986 métiers.

Durant de longues années, les filatures et les tissages de jute ont réalisé de gros bénéfices, mais la hausse du prix du jute brut a fini par changer leur situation et cela d'autant plus que le charbon revient très cher dans ces pays. La France qui compte une quinzaine d'établissements travaillant le jute, importe exclusivement du jute brut, tandis que les autres pays employant ce textile comme emballage importent des Indes une certaine quantité de toiles et de sacs en jute.

En Angleterre, les principaux centres de la fabrication de ce textile sont Londres et Dundee; la dernière de ces villes compte à elle seule 107 fabriques, avec 278,141 broches et 13,704 métiers. Il y a en Allemagne ,31 filatures de jute, en Autriche-Hongrie, 22, aux Etats-Unis, 20, en Italie, 13, en Russie, 10, en Espagne, 8, en Belgique 2 et en Hollande, 2.

Quant à la récolte de cette année dans l'Inde, elle est particulièrement abondante. Dans la province du Bengale oriental et d'Assam, qui, pendant les cinq dernières années, a produit près de 84 p. c. du jute récolté dans les Indes britanniques, 3,127,930 acres ont été ensemencés cette année, contre 2,666,081 acres en 1905-06. Pour le Bengale, ces chiffres sont, cette année de 932,876 acres, contre 858,657¼ l'an passé, soit pour chaque province, une augmentation de superficies ensemencées de 9.8 p. c. et 9.5 p. c. respectivement.

Les prix extraordinaires auxquels s'est vendue, en 1906-1907, la matière première n'ont pas été la seule cause ayant contribué à l'augmentation des superficies ensemencées. Cet accroissement aurait été de beaucoup plus fort si la récolte du riz de l'hiver 1905-1906 n'avait pas manqué en partie. Les conditions climatériques ayant prévalu en 1907, lors de l'ensemencement du jute, ont été très favorables à l'extension de la culture de ce végétal; les pluies, en effet, sont arrivées juste à point. Un seul district a eu à se plaindre à ce moment du manque de pluies, un seul autre de leur trop grande abondance. Partout les semis ont pu être complétés avant la fin de juin. Chaque année, les insectes (criquets et chenilles) ravagent plus ou moins les récoltes, mais, en général, ainsi que cela a eu lieu en 1907, ils disparaissent avec la venue de la mousson.

En juillet dernier, le marché de Dacca détenait encore une assez forte quantité de jute dû à la récolte de 1906 et tout porte à croire que, spéculant à la hausse, il ne s'en soit pas encore tout à fait dessaisi.

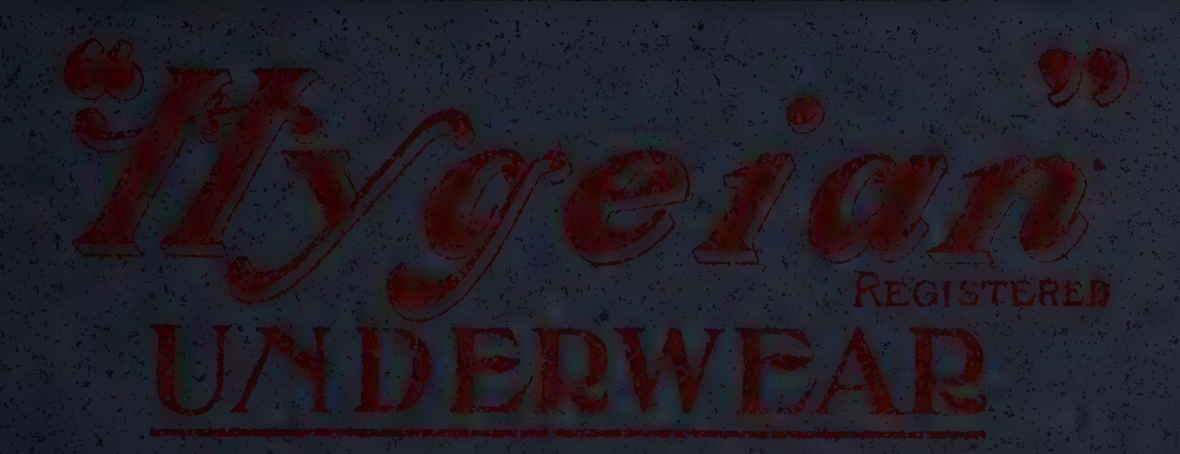
La récolte de 1907 aurait donné les rendements suivants: pour les provinces du Bengale, 17,369,500 quintaux contre 16,538,749 quintaux l'an passé; l'Etat du Cooch Behar, 148,400 quintaux, contre 143,148 quintaux en 1906. A ces quantités, il faut ajouter les parts, non encore connues lors de la publication du rapport, de l'Inde septentrionale, de Madras et du Népâl, qui ont été, en 1906, de 19,062, 1,915 et 90,632 quintaux respectivement.

Malgré tout, on ne saurait affirmer que ces chiffres fassent prévoir la baisse, étant donnée la nature, toujours très spéculative, du marché du jute.—(Le Marché Français).

### LA FORMULE DE PAQUIN

La mort de Paquin, le couturier parisien, rappelle sa formule: "Les principaux facteurs de la beauté féminine sont l'unité et la variété. La beauté exige la co-existence de ces deux attributs, le premier pour la satisfaction des sens et le second pour la satisfaction de l'esprit. Il y a une chose que nous, couturiers, nous recherchons plus que toute autre dans un corps de femme parfait, et c'est la ligne."

Le véritable nom de Paquin était Isidore Jacob. Sa nationalité fut la cause d'une débat orageux à la chambre des députés, quand la croix de la légion d'honneur lui fut décernée au moment où la question anti-sémitique était à son point culminant.




A ATTEINT LA LIMITE EXTRÊME DE

L'EXCELLENCE EN FAIT DE SOUS-VETEMENTS

¶ Nos échantillons sont de la sorte qui prouve ce que nous disons quant à l'excellence non égalée de la marque "HYGEIAN", et rappelez-vous que chaque ordre que nous enregistrons est expédié conformément à l'échantillon.

¶ Le Sous-vêtement "HYGEIAN" est le Sous-vêtement le plus hygiénique qui soit sur tous les marchés. Il s'ajuste exactement—sans toutefois serrer—il s'ajuste de lui-même, élastiquement, à toute courbe et tout angle du corps de celui qui le porte.

¶ Le Sous-vêtement "HYGEIAN," quand il sort de la cuve de lavage, n'est PAS rétréci et n'a pas une surface dure. Il sort de nombreuses fois des cuves de lavage, aussi souple, s'ajustant aussi bien, aussi confortable et aussi hygiénique que lorsqu'il est sorti de nos machines.

¶ Le Sous-vêtement "HYGEIAN" est le plus durable des sous-vêtements. Vous pouvez dire à votre client — et cela en toute vérité — que la marque "HYGEIAN" dure réellement bien.

¶ Vous pouvez obtenir "HYGEIAN" dans toutes les grandeurs, tous les styles et toutes les pesanteurs. Et quels que soient le style, la grandeur ou la pesanteur d'un vêtement "HYGEIAN", il ne peut pas être surpassé pour l'hygiène, le confort, l'élasticité, la qualité à ne pas rétrécir et la durabilité.

**Les Corps "HYGEIAN" devraient être dans chaque magasin de nouveautés up-to-date. Sont-ils dans le vôtre ?**

**The Eagle Knitting Co., Ltd.**

**HAMILTON, CANADA.**



# "Une Excursion a travers notre Magasin"

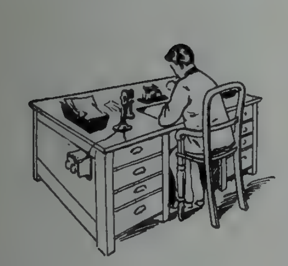
Une belle entrée, n'est-pas? Dès que vous êtes entré, vous vous trouvez dans le Département des Indiennes et des Doublures, qui est sous la direction de M. G. S. Cleghorn. Il semblerait qu'il y a un grand espace perdu dans ces ailes de huit pieds, mais regardez seulement la dimension des tables et pensez à la quantité de marchandises que contient cette longueur de rayons, le long des murs ! Le fait est que nous avons un stock plus considérable que jamais auparavant.



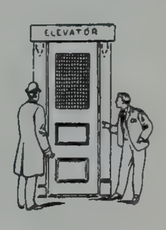
Maintenant, nous passons par cette grande porte (haute de 10 pieds et large de 15 pieds) et nous entrons dans le Département des Cotonnades courantes qui est aussi sous la direction de M. Cleghorn. Là sont tenues les cotonnades grises et blanches, les cotonnades pour draps, les ginghams, etc., et comme vous pouvez le voir, nous avons un stock propre, frais.



Les bureaux privés et généraux sont aussi sur ce plancher—du côté du bâtiment donnant sur la rue des Récollets—et nous ne pensons pas que vous pourriez trouver ailleurs des bureaux plus brillants ou plus agréables pour y travailler—en fait, on nous a souvent dit que ce sont les meilleurs de la cité.



Nous prendrons l'ascenseur ici pour nous rendre au cinquième étage, et nous descendrons à pied. Vous remarquerez que la cage de l'ascenseur est parfaitement à l'épreuve du feu—portes garnies de feuilles de tôle, fenêtres en verre armé et toutes sortes de choses du même genre. L'ascenseur fait de 400 à 500

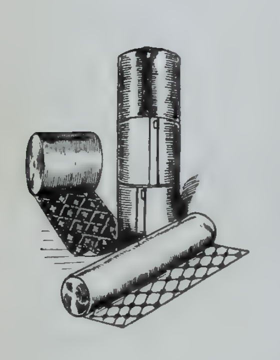


voyages chaque jour—cela vous donnera une idée du nombre d'acheteurs qui nous visi tent.

Nous quittons l'ascenseur au cinquième étage, en face de la Salle des Echantillons—vous savez que nous tenons une collection complète d'échantillons exposée tout le temps. C'est une commodité pour l'acheteur qui est pressé—il peut en finir très rapidement.



Le Magasin des Caisses aussi se trouve dans la Section Sud et nous tenons d'habitude environ un millier de caisses de diverses grandeurs. Non, nous n'en avons réellement pas trop, car nous en employons de 40 à 65 chaque jour.



De l'autre côté, dans la Section Nord, vous trouverez les Tapis et les Fournitures de maisons, sous la direction de M. H. B. Tait. C'est un stock très considérable, n'est-ce pas? Des lots de ces modèles de tapis nous sont consignés exclusivement pour le Canada—vous ne pouvez pas les obtenir de toute autre maison. Il est difficile de se rendre compte qu'il y a seulement cinq ans, ce Département occupait un espace d'environ 18 x 20 pieds et n'était pas encombré pour cela !

Maintenant, nous descendrons par l'escalier au quatrième étage qui est pris à la fois, dans les Sections Nord et Sud, par notre Département des Articles pour Hommes. Dans la Section Sud, nous tenons notre stock de "Réserve" de sous-vêtements et ainsi de suite, et, dans la Section Nord, nous tenons ce qui est connu sous le nom de Stock d'Expédition—les articles dont on a besoin chaque jour.





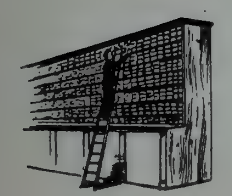
Remarquez l'immense variété de chemises — à partir de la chemise blanche habillée jusqu'à la chemise de flanelle de l'homme de chantier. Vous savez que nous nous intitulons " La maison de réassortiment de Montréal " et vous voyez que ce n'est pas un vain titre.

Maintenant, prenons encore l'escalier pour descendre au Département des Articles de Fantaisie. Toutes les Dentelles, les Articles de Cou pour Dames et Enfants et les Accessoires de Robes de toute espèce sont tenus au troisième étage. Pour les Broderies en particulier, nous en avons un stock immense et comme nous tenons ces marchandises en quantités tellement fortes, nous pouvons les vendre à meilleur marché que les autres marchands de gros. M. W. P. Slessor s'occupe de nos intérêts dans ce Département.





Au troisième étage, dans la Section Nord, vous trouverez les Départements des Bas pour Dames et des Articles de Tablettes. Nous avons mis en stock une grande quantité de bas de couleur tan, cette saison, et nous nous attendons à une demande active pour cette nuance et, comme il y aura probablement disette de gants de soie longs, nous avons acheté aussi une bonne quantité de ces articles. Vous vous rappelez combien il a été difficile d'en obtenir l'été dernier. Cette longue rangée de casiers sur le côté est pleine de bas pour Dames et Enfants—les Bas, vous le savez, sont une de nos Spécialités. M. R. Booth a charge de ce Département, ainsi que des Articles pour Hommes.



Nous prendrons de nouveau l'escalier et descendrons aux Départements des Etoffes à Robes et des Soieries, situés au deuxième

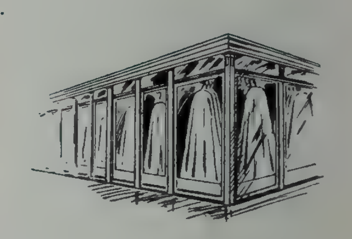
étage, dans la Section Sud. Remarquez l'étalage de ces étoffes à robes sur ces petites tables mobiles—c'est tout-à-fait une nouveauté, n'est-ce pas?

Cette année, nous avons acheté plus d'étoffes à robes et de soieries de fantaisie que jamais auparavant, et si vous êtes sur le marché pour des tissus de cette nature, nous pouvons vous montrer quelques occasions. M. Albright, notre acheteur européen, est également le gérant de ces Départements.

Le deuxième étage, dans la Section Nord, est la demeure des confections "Invader". Tout l'ameublement, les rayons, etc., vous le remarquerez, sont finis en blanc—cela aide beaucoup à l'éclairage.



Là-bas, dans la grande vitrine, près de la porte, sont tenus des échantillons de toutes les jupes que nous avons—ce n'est pas un petit nombre. Nous éclairerons la vitrine de manière à ce que vous la voyiez mieux. Le verre blanc à la partie supérieure des grandes portes en verre produit un joli effet, n'est-ce pas?



M. Bert. Strachan a charge de nos Départements des Confections et des Fourrures.

---

Comme nous avons déjà vu le premier étage, nous descendrons directement au sous-sol. C'est là que les caisses sont reçues, ouvertes et distribuées dans tout le magasin.

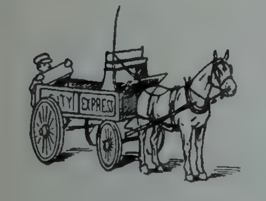
La salle du pouvoir moteur pour les deux ascenseurs à marchandises et à passagers se trouve là également.

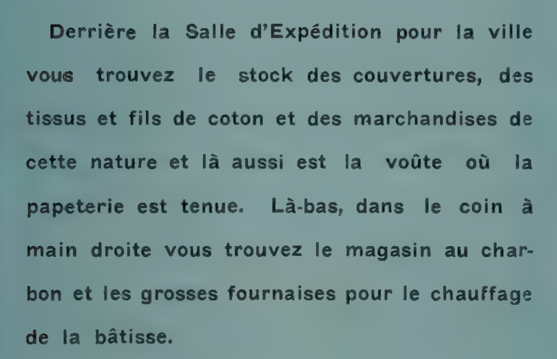




A la partie antérieure du sous-sol du Sud se trouvent les Salles d'Expéditions et de Factures—c'est absolument la place la plus affairée de la maison, mais comme nos vingt-trois voyageurs sont en route, s'occupant des affaires de la Compagnie, il y a une bonne raison à cette activité. Nous faisons toutes nos factures à la machine à écrire, feuille de vente et facture ensemble—cela économise du temps à nous et à nos clients.

Là-bas, dans la Section Nord, vous trouverez la Salle d'Expédition pour la ville, où toutes les marchandises pour les clients de la ville sont empaquetées, facturées et expédiées. Vous savez que nous nous faisons un devoir de faire de promptes livraisons et, dans le cas d'ordres reçus par lettre spécialement, nous insistons pour que les marchandises soient expédiées le jour de la réception de l'ordre.



Derrière la Salle d'Expédition pour la ville vous trouvez le stock des couvertures, des tissus et fils de coton et des marchandises de cette nature et là aussi est la voûte où la papeterie est tenue. Là-bas, dans le coin à main droite vous trouvez le magasin au charbon et les grosses fournaises pour le chauffage de la bâtisse.



Maintenant, nous remontons l'escalier jusqu'au premier étage, et de là à la porte de sortie. Au revoir.

The W. R. Brock Company (Limited)
**Montreal**



Le chapeau "Merry Widow" en dentelle noire avec garniture formée d'une aigrette et d'une grosse rose rouge.



MODELE EN DENTELLE
DE LA MAISON
LORD & TAYLOR,
NEW-YORK.





CHAPEAU
"PALM BEACH",
MODELE DE
HARRY SAMUELS
& BROS.,
NEW-YORK.





Chapeau en soie grise avec ruche de malines et deux gros oiseaux couleur taupe.

# Tout Homme Vendant des Marchandises Sèches

a droit à être protégé contre les marchandises offertes sous un faux nom. Nous savons et nous pouvons vous prouver que les

# Sous-Vêtements 'CEETEE' Sont Réellement Irrétrécissables

Toute leur faculté à rétrécir leur est enlevée avant qu'ils quittent notre manufacture. Il en résulte que vous pouvez garantir à chaque client à qui vous vendez un vêtement "CEETEE" qu'il est irrétrécissable. Pas de danger qu'il le rapporte. Il vous croira parce que le vêtement sera une preuve indiscutable de votre véracité. Nous remplaçons tout vêtement "CEETEE" qui n'est pas ce que nous prétendons qu'il est. CEETEE est fait en Gaze INDIENNE (pesanteurs moyenne et forte), en Soie et Laine, en Worsted, en Laine d'Agneau et en Mérinos—chaque vêtement fait pour bien s'ajuster—et pour rester ajusté.

## Les Sous-Vêtements qui plaisent le plus

aux Femmes, aux Enfants et aux Bébés sont, sans le moindre doute, les

## Sous-Vêtements à Côtes Elastiques, S'AJUSTANT PARFAITEMENT.

Cela n'est pas étonnant! Doux et Souples, s'ajustant étroitement au corps, mais sans le serrer, ne laissant pas d'"endroits formant poche," avec une surface aussi douce que de l'édredon et ornés délicatement de dessins à la mode, les Sous-Vêtements à Côtes Elastiques, s'ajustant parfaitement, sont sans égaux pour le confort véritable.

## Ecrivez Maintenant au sujet des Profits!

# The C. Turnbull Co'y

## of Galt, Limited

## GALT - - - CANADA.



TOQUE EN FOURRURE,
ORNEE DE ROSES.
MODELE DE
HARRY SAMUELS & BROS.,
NEW-YORK.









GRAND CHAPEAU EN DENTELLE, NOIR et BLANC.
MODELE DE
HARRY SAMUELS & BROS.,
NEW-YORK.



# La Fabrication du Linoléum et du Prélart

[*Traduit du "Scientific American"*]

En l'année 1804, d'après ce que raconte l'histoire, vivait en Angleterre, un peintre nommé John Buckley, dont le travail consistait à peindre des dessins, ou plutôt un dessin, sur des parquets en bois (ses efforts artistiques se limitaient en effet à la peinture de grands losanges noirs et blancs). Mais, un sérieux obstacle s'opposait à son succès, c'était que la peinture prenait trop longtemps à sécher, ce qui était un inconvénient considérable et parfois, causait des pertes d'affaires à ses patrons. Dans les efforts qu'il fit pour trouver un remède à cet inconvénient, Buckley imagina le plan de peindre le dessin sur du canevas et de le laisser sécher avant de le poser sur le parquet. Il mit son idée en pratique et, bien que naturellement, le résultat fut grossier relativement au prélart d'aujourd'hui, l'idée prit, et l'industrie du prélart en naquit.

La facilité avec laquelle la peinture sur canevas pouvait être accomplie, suggéra une variété plus grande de dessins, et, pendant quelque temps, des patrons découpés furent employés et produisirent un très bon effet. Puis, les dessins furent découpés sur des blocs, à peu près comme aujourd'hui, et imprimés sur le canevas.

C'est à Philadelphie que le premier prélart fut fait en Amérique, en l'année 1807, par un nommé John Dorsey, mais le premier manufacturier de quelque importance fut Isaac Macauley, qui reprit la petite boutique de Dorsey et y fit des affaires considérables. Ce n'est que par la plus grande habileté financière et par une haute compréhension des affaires que Macauley réussit pendant plusieurs années à éviter un désastre financier, tellement le prix de la manufacture était élevé et si faible était la demande ; mais enfin, en 1837, sa longue lutte fut terminée, et Thomas Potter, de Philadelphie, acheta l'établissement qui était alors situé rue Spring Garden et connu sous le nom de Bush Hill Oilcloth Factory. Cette date marque l'établissement de ce qui est maintenant la manufacture la plus ancienne et le plus vaste, pour la fabrication du prélart et du linoléum en Amérique, établissement qui occupe une surface d'un peu plus de dix acres et qui comprend plus de 50 bâtisses. A cette époque, le canevas employé pour le prélart (le linoléum étant encore inconnu) était tissé au moyen de lin cultivé en Pennsylvanie, et était encollé (procédé qui consistait à remplir les interstices du canevas avec une substance ressemblant à une pâte, avant de l'enduire d'autres couches de peinture); ce canevas recevait une première couche et était imprimé à la main, puis on le suspendait pour le faire sécher naturellement. Cette méthode lente rendait le prélart très coûteux, car les manufacturiers dépendaient entièrement des conditions de l'atmosphère pour les résultats à obtenir. Le canevas ou burlap était en feuilles de 60 pieds sur 21 pieds, et il fallait un an et même plus pour faire un morceau de prélart prêt à mettre sur le marché. On se rendra compte par là qu'il n'y avait que les gens très aisés qui pouvaient se payer un tel luxe.

Cette méthode de fabrication du prélart à la main continua à être en vogue jusqu'en 1865, époque où de nouvelles méthodes furent introduites pour l'encollage et le revêtement de peinture des marchandises; en même temps, on employait beaucoup la chaleur artificielle pour le séchage, perfectionnements qui eurent pour résultat de mettre les marchandises à la portée du public en général. Vint ensuite l'invention du linoléum en Angleterre, en 1868. D'autres perfectionnements de cette industrie sont l'invention de la machine à imprimer le prélart et le linoléum, et d'une machine pour faire le linoléum incrusté. Nous décrirons ces machines tout-à-l'heure.

Pour ceux qui ne savent pas bien la différence qui existe entre le linoléum et le prélart, nous dirons que, tandis que ce dernier est fait de burlap recouvert de nombreuses couches de peinture, le linoléum consiste principalement en huile de lin bouillie, pour l'amener à la consistance de caoutchouc, et mélangée avec des gommes et du liège en poudre; cette composition est roulée en une couche épaisse ,sur un fond de burlap.

### Fabrication du linoléum

Avant d'aller plus loin, il est nécessaire de dire que le linoléum se fait en trois qualités: linoléum incrusté à carreaux en ligne droite; linoléum incrusté, granulé, et linoléum incrusté et uni. Nous décrirons d'abord le procédé de manufacture du linoléum incrusté de la plus haute qualité. On fait bouillir l'huile de lin dans de grands vases montés sur des trucs que l'on fait passer sur des foyers ouverts en brique; là, on fait bouillir l'huile pendant plusieurs heures, ou jusqu'à ce qu'elle atteigne la consistance voulue. On prend grand soin d'empêcher l'huile de déborder, car un tel accident aurait pour résultat un incendie. De temps en temps, on agite l'huile, on emploie un jet d'eau pour empêcher le fluide de bouillant de monter trop haut. Toutes les précautions sont prises pour circonscrire le feu à un seul vase, si le liquide déborde et pour transporter le vase dans un endroit à l'épreuve du feu, où le liquide peut brûler sans causer de dommages aux bâtisses environnantes.

Après que l'huile a été parfaitement bouillie ou oxydée, le procédé suivant consiste à l'étendre sur de la toile. Chaque bâtisse est remplie de pièces de toile grossière suspendues parallèlement, à quatre pouces environ les unes des autres, au sommet de la bâtisse. On verse l'huile sur ces pièces de toile d'un chariot monté de manière à parcourir une voie ferrée, et ainsi, une couche gommeuse est déposée sur le canevas. La température de la salle est maintenue environ à 165° F., de manière à empêcher l'huile de prendre trop rapidement une consistance gommeuse, et pour assurer une distribution régulière sur les diverses pièces de canevas. Les pièces de canevas sont ainsi enduites d'huile deux fois par jour, jusqu'à ce qu'on obtienne une couche de l'épaisseur voulue. Au bout de quatre ou cinq semaines, les pièces de toile ainsi enduites sont prêtes à être coupées.

On les fait ensuite passer dans une machine broyeuse. Cette machine se compose de deux cylindres en acier uni, entre lesquels les feuilles de linoléum sont broyées en lanières de la couleur du beurre. L'huile ainsi déchiquetée en lanières est mélangée dans une chaudière, avec de la résine et des gommes, et on en fait de gros blocs ayant la consistance du caoutchouc mou. On fait passer ces blocs dans une machine connue sous le nom de "mélangeur allemand". Celle-ci écrase l'huile et la mélange parfaitement avec du liège en poudre et de la pulpe de bois, et elle ajoute en même temps le pigment, pour donner la coloration nécessaire. La composition passe alors dans une calandre qui en fait des feuilles larges d'environ 18 pouces, et épaisses

# Fils de Soie en Bobine de Belding

## Le Modèle Type du Monde

Toutes les autres fabrications jugées d'après lui. Le point culminant de la haute qualité du matériel, de l'habileté humaine et de la machinerie moderne. Par conséquent, la seule Soie à Coudre à l'emploi de laquelle les couturières et les ménagères peuvent se fier, de l'Atlantique au Pacifique.

## Fils de Soie

Fils de Soie pour Machines.

Cordonnets de Tailleurs pour Boutonnières.

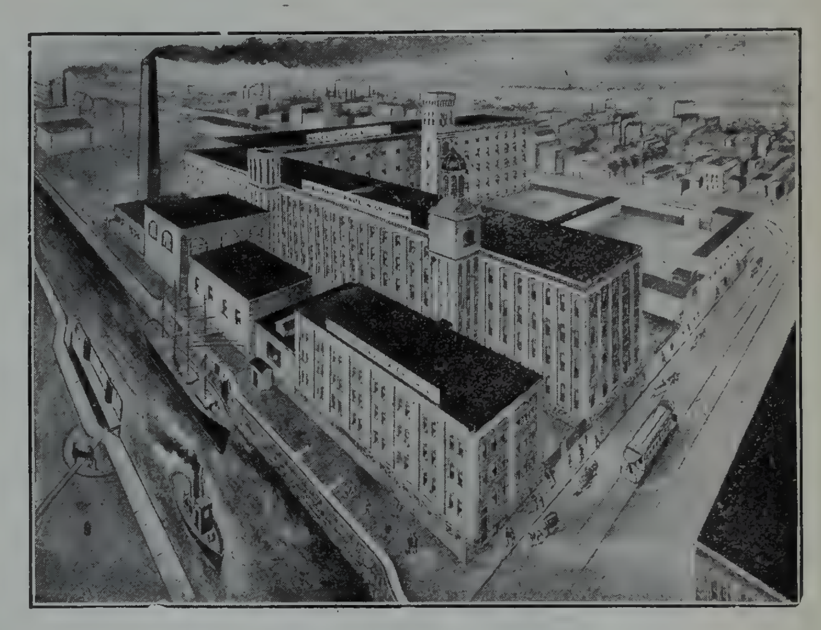
Fils à Coutures pour Tailleurs.

Fils de soie en Bobine, 100 verges et 50 verges.

Fils de Soie à Broder Lavables.

Fils de Soie à Crochet et à Tricoter, etc.

Fabrications Spéciales sur Commande.



MANUFACTURE DE MONTREAL

# RUBANS DE BELDING

L'assortiment pour le Printemps comprend une variété complète de Taffetas, Failletines, Taffetas Satin, Gros Grains, Doubles Satins, Rubans Baby, etc., en Noir et Couleurs.

Rubans Lavables, pour Vêtements de Dessous.

Notre Assortiment de Rubans de Fantaisie est complet, avec tous les dessins les plus nouveaux et les dernières Nouveautés.

Rubans en Velours Noir, dans toutes les largeurs.

Nouveautés Imprimées pour le Commerce de Pâques et des Fêtes.

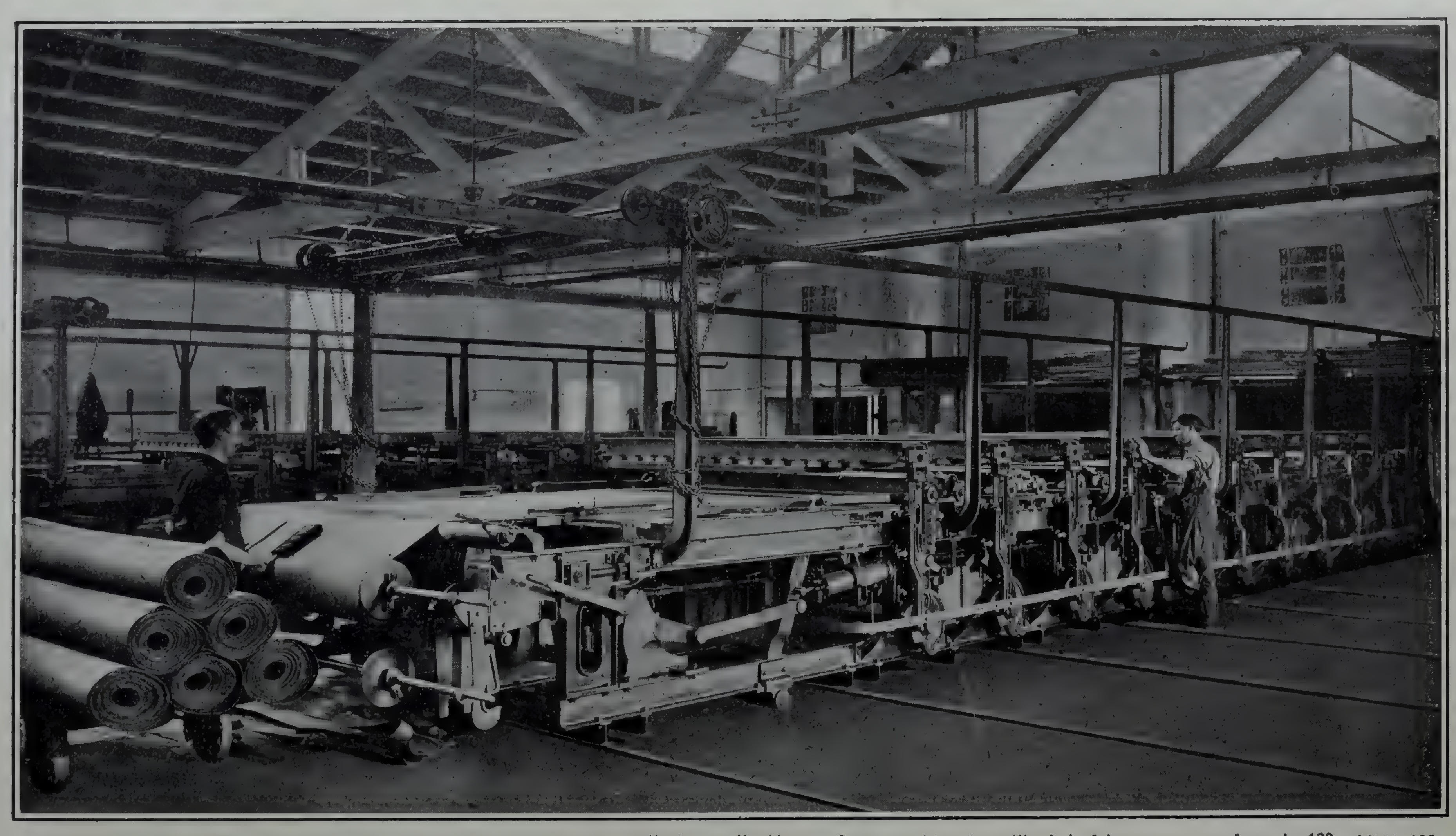
Nos voyageurs vous visiteront bientôt. Correspondance cordialement sollicitée. Echantillons et Prix sur demande. Nos valeurs sont les meilleures qui aient jamais été offertes au Commerce.

# BELDING, PAUL & CO., Limited

## MANUFACTURIERS DE SOIE

232 RUE McGILL, MONTREAL

Succursales au Canada : TORONTO WINNIPEG VANCOUVER



Machine à haute vitesse, imprimant les desssins en couleurs sur prélarts et linoléums. Cette machine travaille à la fois sur une surface de 120 verges carrées, complétant 18 pouces de la largeur totale du dessin à chaque impression et imprimant 24 verges carrées par minute.




# Debenhams pour

# . . les Nouveautés

NE manquez pas de comparer nos valeurs en fait de ***RUBANS*** avant de placer vos ordres ailleurs. Nous tenons les stocks les plus considérables et les mieux assortis au Canada. Vous pouvez compter sur notre habileté pour vous fournir tout ce qui vous est nécessaire durant la saison entière. Nous offrons DEUX NUMÉROS SPÉCIAUX EN TULLES. Ecrivez-nous pour échantillons. Ils sont dignes de votre attention.

Nous sommes des spécialistes en
MODES, SOIERIES ET DENTELLES

# Debenhams (Canada) Limited

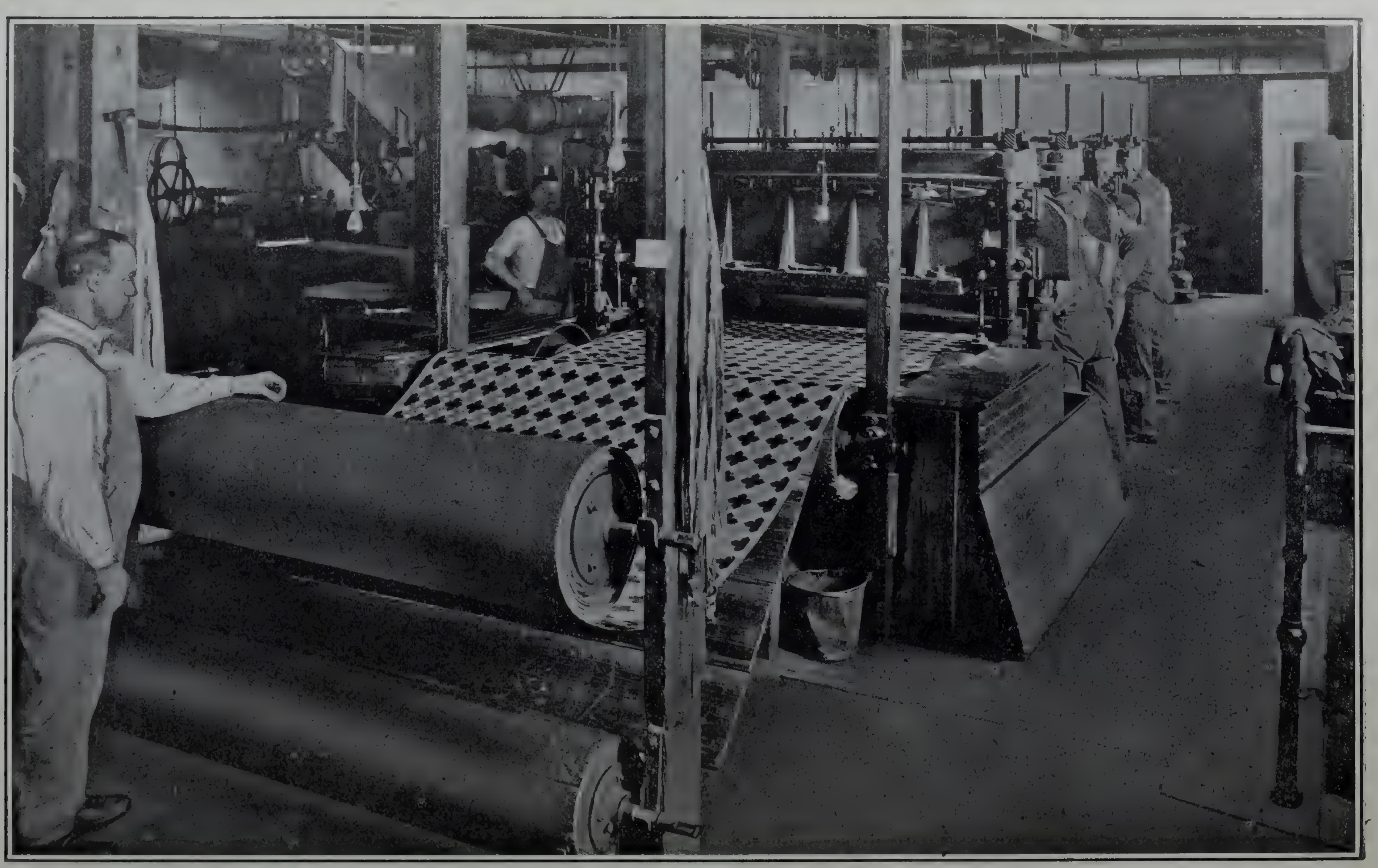
MONTREAL
18 RUE STE-HELENE

TORONTO
COIN DES RUES BAY ET WELLINGTON

**Debenham & Co.**

St. Paul's E. C. LONDON, Wimpole St., W.

Paris New York Melbourne
Cape Town Bruxelles Boston Sydney
Johannesburg Lyon St. Etienne



Une des machines servant à la fabrication du linoléum incrusté de la plus haute qualité.

# Konig & Stuffmann

MONTREAL

Transfèreront leurs magasins et leurs Bureaux - - - **LE 25 JANVIER** dans leur ancien local transformé et agrandi,

Nos 9 et 11, Carré Victoria

## Le plus grand Assortiment Au Canada de Dentelles et Broderies

## BAS STERLING L.

La marque de Bas "STERLING L." est la marque par excellence dans toute l'étendue du Dominion. Elle se vend partout et donne partout Satisfaction aux marchands et à leurs clients.

Les Bas de dames, d'hommes et d'enfants pour le commerce du printemps sont actuellement en stock.

Les Voyageurs de la Maison sont de nouveau sur la route avec un assortiment complet des échantillons de tous les départements.

d'un huitième de pouce. Ces feuilles, tendis qu'elles sont à consistance gommeuse, ressemblant un peu à celle du mastic, quand il est ramolli pour qu'on puisse le travailler, sont placées dans la machine à incruster. Cette machine est munie de matrices correspondant pour la forme aux diverses formes du dessin. Elle est pourvue d'une matrice séparée pour chaque couleur. Ces matrices opèrent simultanément, pour étamper les différentes formes, dans leur couleur respective et pour les ajuster dans leur position convenable sur le burlap préparé. Les matrices sont arrangées l'une derrière l'autre, et opèrent indépendemment, sur leur portion respective de burlap, ce dernier étant animé d'un mouvement en avant après chaque opération des matrices, pour que la matrice suivante reçoive la teinte qui lui convient. Les matrices sont mues par la pression hydraulique, et n'exercent qu'une pression suffisante pour que les tessères adhèrent au burlap. Cette machine constitue un progrès important sur les méthodes employées autrefois pour faire le linoléum incrusté. Comme on le faisait autrefois, les tessères ou petits cubes, sont placées individuellement sur les matrices variées et arrangées à la main sur le burlap. Evidemment, la machine à incruster réduit matériellement le temps exigé pour cette opération. Cette machine a été inventée par la Thomas Potter Co., qui a pris un brevet pour son invention et c'est la seule de son espèce au monde. En sortant de la machine à incruster, les marchandises passent sous une presse hydraulique, où après avoir été inspectées avec soin, pour remplacer les pièces de mosaique brisées, on réparer tous les défauts qui peuvent exister, elles sont soumises deux fois ensuite à une pression de 3,000 livres par pouce carré. Cette pression formidable fait de la composition un tout homogène, sans couture et sans aucun joint. Après cela, les marchandises sont transportées à la chambre de chauffage (chambre munie de centaines de râteliers ayant une longueur de 90 pieds et arrangés l'un au-dessus de l'autre, et à huit pouces environ les uns des autres), et on laisse là les marchandises, soumises à une température d'environ 145° F., pendant quatre ou cinq semaines, jusqu'à ce qu'elles soient sèches. Ce procédé rend le linoléum excessivement résistant et élastique et lui donne une qualité de durée qui est presque merveilleuse. Après une inspection finale, pour découvrir tous les défauts qui peuvent exister, les marchandises sont étampées et préparées pour l'expédition.

Le burlap employé dans la fabrication du linoléum et du prélart est importé de Dundee, Ecosse. Dans la préparation du burlap pour le linoléum, on le fait d'abord passer dans une machine qui dépose sur lui une couche de peinture rouge; puis, le burlap passe dans une salle de chauffage, haute de 65 pieds, où on le suspend au plafond et où on le laisse passer une nuit, à une température d'environ 150° F.

**Linoléum incrusté et granulé.**

Dans la fabrication de ce genre de linoléum, au lieu de convertir en feuilles le matériel à sa sortie du mélangeur allemand, on le fait passer dans une machine connue sous le nom de grattoir, qui le réduit à une forme granulée. La matière granulée est alors placée dans un tamis où une série de bras animés d'un mouvement de révolution battent la maitère et la font passer à travers un grillage. Cette composition est semblable à celle employée pour la meilleure qualité de linoléum, bien qu'elle lui soit un peu inférieure, mais la méthode de manufacture rend le produit fini beaucoup moins cher, bien, qu'en même temps, elle lui donne une qualité de durée inférieure à celle du linoléum de la meilleure catégorie. Les dessins ordinairement employés pour cette qualité de linoléum se composent d'une série de losanges arrangés pour former divers modèles. Une plaque portant des perforations en forme de losanges et ayant quelque peu l'apparence d'un treillis, est employée comme moule, à travers lequel la matière granulée est tamisée et tombe sur le burlap préparé. Pour séparer les diverses couleurs et les distribuer dans leurs losanges respectifs, tel qu'il est exigé par le modèle, une série de bassines sont placées sur le moule, chaque bassine étant pourvue d'ouvertures de treillages qui correspondent avec les ouvertures du moule, lesquelles doivent recevoir la matière granulée d'une couleur particulière. Après que cette couleur a été tamisée dans les moules, une autre bassine est mise en place, comme un gabarit, pour la couleur suivante, et ainsi de suite, suivant le nombre de couleurs désiré. Après que tout le moule a été rempli on le soulève du canevas, en laissant le linoléum granulé arrangé suivant le patron désiré. On le soumet ensuite à l'action d'une pression hydraulique, comme dans le cas du linoléum incrusté de la meilleure qualité, et on le comprime sur le burlap. La différence de méthode de manufacture entre les deux qualités est digne de remarque. Dans le cas de la meilleure qualité, la composition du linoléum est d'abord passée au rouleau, pour en faire des feuilles solides, avant de les étamper, et on la comprime dans le burlap, sous l'action de la chaleur, pendant que cette matière est encore molle et cohésive. Dans le cas du genre incrusté et moulé, la matière est granulée sans la passer au cylindre, on la soumet ensuite à la pression hydraulique, ce qui produit une texture d'une nature grossière et plus ouverte, et par conséquent pouvant se désagréger beaucoup plus. Ie linoléum moulé peut être distingué facilement du linoléum incrusté à carreaux en ligne droite par les bords échancrés de son dessin. On estime que, si une pièce de linoléum incrusté et mou-



**Section du département des planches à graver, où sont faits les dessins et les planches d'impression.**

lé dure cinq ans sur un plancher donné, l'autre qualité durera vingt ans.

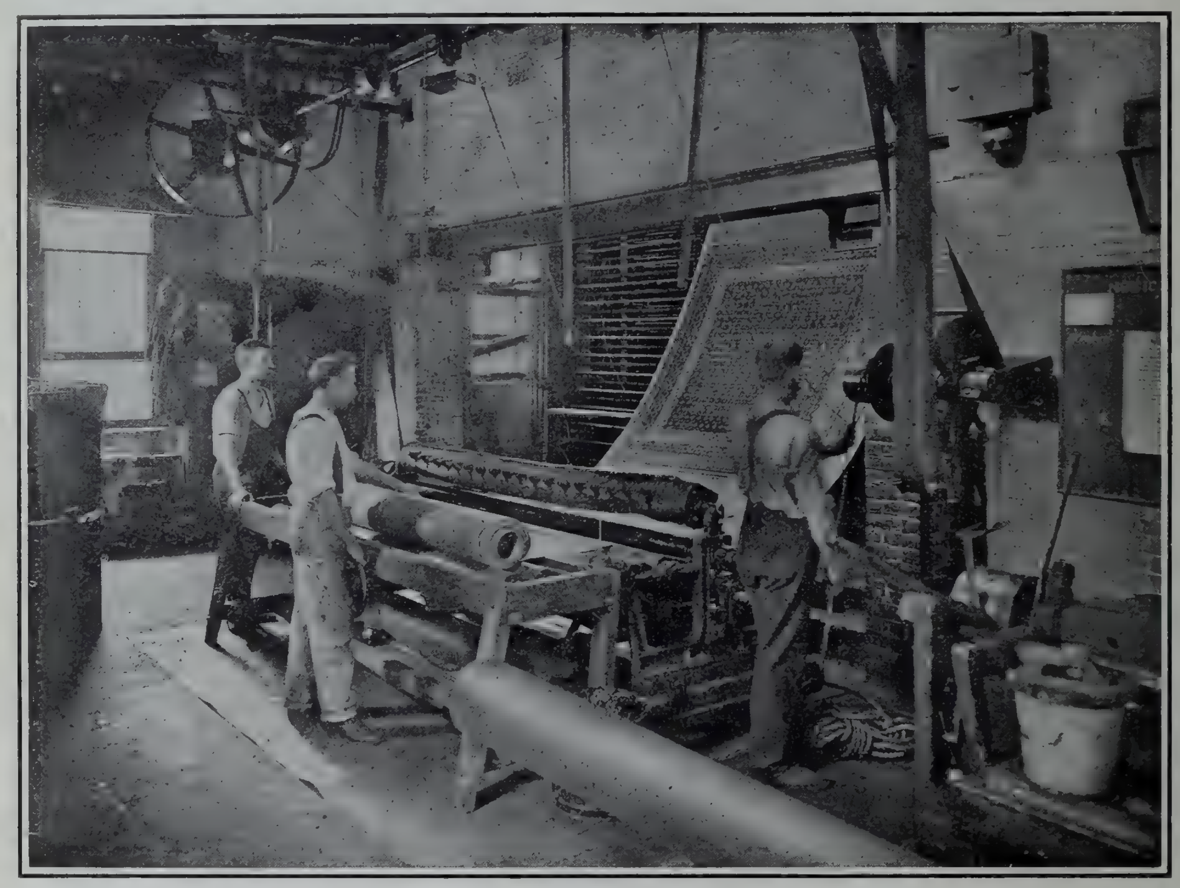
### Linoléum ordinaire et imprimé

Dans la fabrication du linoléum ordinaire et imprimé, on emploie du burlap préparé. La composition est appliquée au burlap en la faisant passer en même temps que que le burlap entre les cylindres d'une grande calandre mesurant 160 pouces de longueur et pesant 15 tonnes chacun. La qualité et l'épaisseur des différents genres sont régularisées par la distance qui existe entre les cylindres. Après avoir passé dans la calandre, le burlap recouvert de la composition est attiré dans la salle de chauffe, où il reste plusieurs jours, sous une température d'environ 160° F. Une grande partie de ce linoléum est vendue telle quelle, mais le linoléum qui doit être imprimé est transporté à la salle d'impression, où on le fait passer dans une machine qui étampe en couleurs les dessins voulus.

L'invention d'une machine à impression pour le linoléum est un des progrès les plus importants de cette industrie. Beaucoup d'expériences furent faites dans ce sens, mais ce n'est qu'en 1892 qu'une machine à impression et à grande vitesse fut construite et cette machine fut installée dans l'établissement de la Thomas Potter Co., à Philadelphie, Pas. Cette machine remporte de tels succès qu'on s'en sert aujourd'hui sans qu'on y ait fait aucun changement matériel. Elle peut imprimer de trois à neuf couleurs; elle travaille sur une surface d'environ 120 verges carrées en une seule fois, faisant 18 pouces du dessin pleine largeur à chaque impression, et imprimant environ 24 verges carrées par minute. Avec l'ancien système d'impression à la main, deux hommes travaillant ensemble pouvaient imprimer environ 150 verges carrées par jour. Maintenant, chaque machine produit approximativement 8,000 verges carrées par jour, en faisant le travail de plus de 100 hommes.

En quittant la machine d'impression, les marchandises passent dans un appareil de chauffage, où elles sont laissées sous une température d'à peu près 145° F. jusqu'à ce qu'elles soient parfaitement sèches et prêtes pour le marché. Sous ce rapport, on peut mentionner une autre qualité de linoléum connue sous le nom de "tapis de liège". Comme le nom l'indique, ce genre de tapis est fait d'une composition de linoléum avec une proportion beaucoup plus grande de liège, et on lui donne une plus grande épaisseur qu'au linoléum ordinaire.

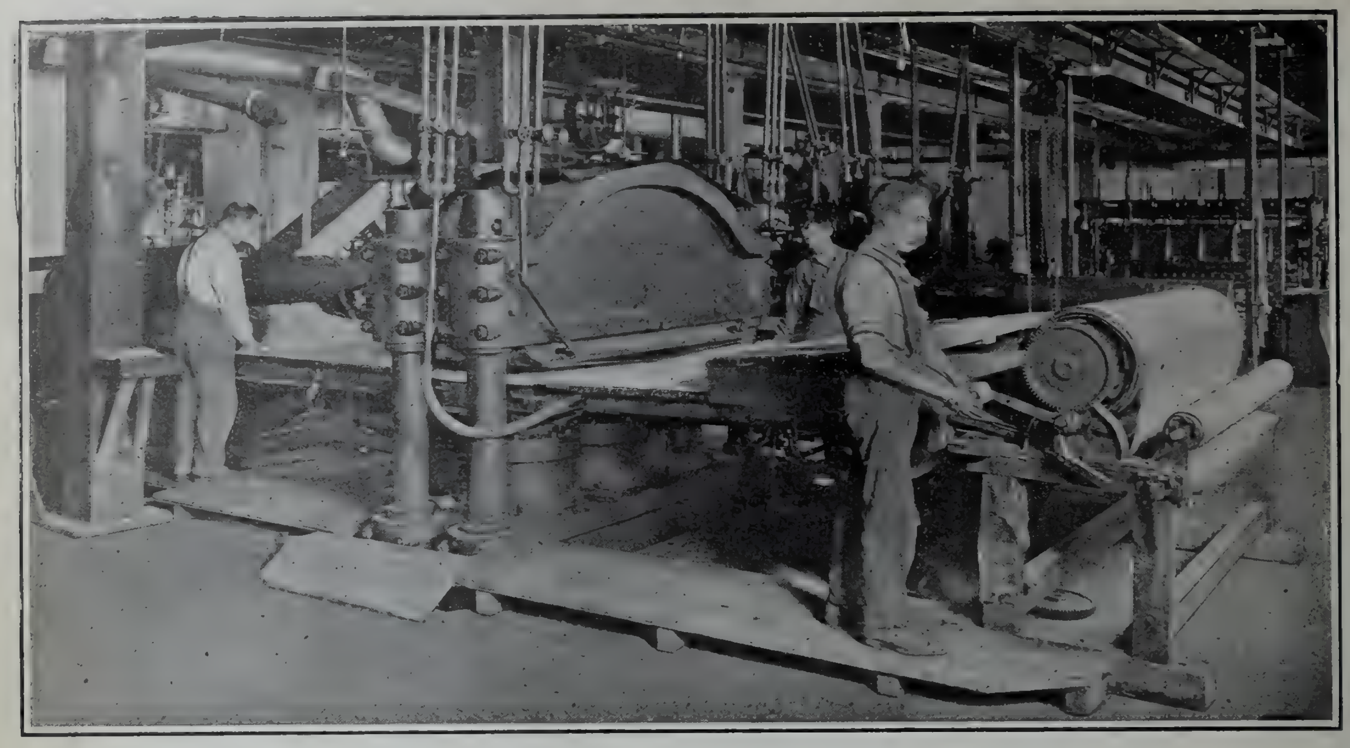
Autrefois, l'emploi du linoléum était relégué presque entièrement aux cuisines et aux vestibules des maisons privées, mais peu à peu, son utilité admirable fut beaucoup plus connue et appréciée, et aujourd'hui on le trouve sur les ponts des navires de guerre modernes de toutes les nations, des steamers, des bateaux de plaisance de toute description, dans les automobiles, dans les wagons salons, dans les hôpitaux et sanatoriums, dans les salles à manger, les cafés, les collèges et les écoles du dimanche; en fait, ses usages sont trop variés pour les énumérer.



**Machine à vernir. La toile cirée traverse une cuve de vernis placée dans la machine et passe ensuite dans l'appareil de chauffage.**

### Fabrication du prélart

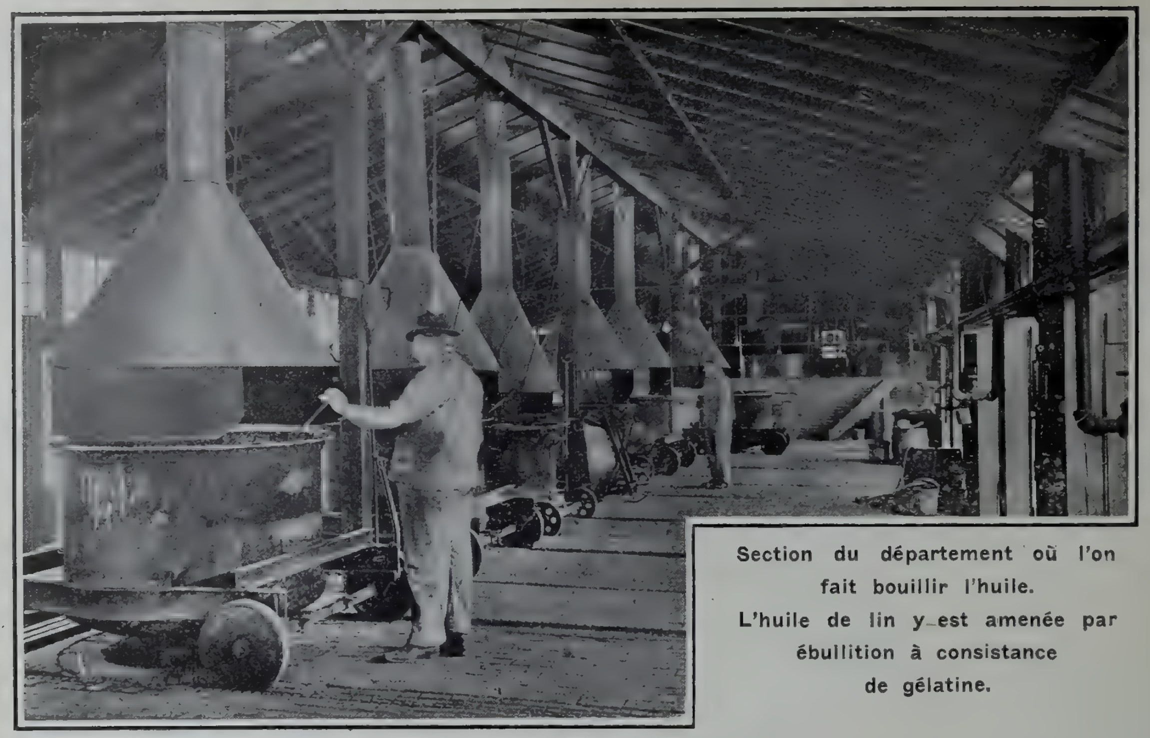
Le burlap employé à la fabrication du prélart passe d'abord dans une machine d'encollage qui lui applique une substance pour remplir ses interstices et pour rendre sa surface apte à subir le procédé de préparation qui suit. Après ce procédé de préparation, on fait sécher le burlap dans une chambre de chauffe, et il est alors prêt à recevoir des couches de peinture rouge. Ces couches (de trois à cinq, suivant la qualité du prélart qui doit être fait), sont appliquées par une machinerie, le burlap passant sous une lame métallique dont la position est ré-



Une des énormes presses hydrauliques employées dans la fabrication du linoléum incrusté.

glée par des vis et qui distribue la peinture également, en en régularisant la quantité. Après chaque couche, la marchandise arrive dans la salle de chauffe et est séchés avant de recevoir la couche suivante. Cela fait, on fait passer le burlap préparé dans une machine polisseuse qui rend sa surface unie et prête pour l'impression. Le procédé d'impression du dessin sur le prélart se fait de la même manière et avec la même machinerie que pour le linoléum. Après l'impression, le matériel est de nouveau mis dans l'appareil de chauffage, pour y sécher, puis porté à une machine de vernissage, où

Tables d'inspection où les marchandises sont examinées avec soin pour y découvrir les défauts de fabrication avant de les préparer pour l'expédition.

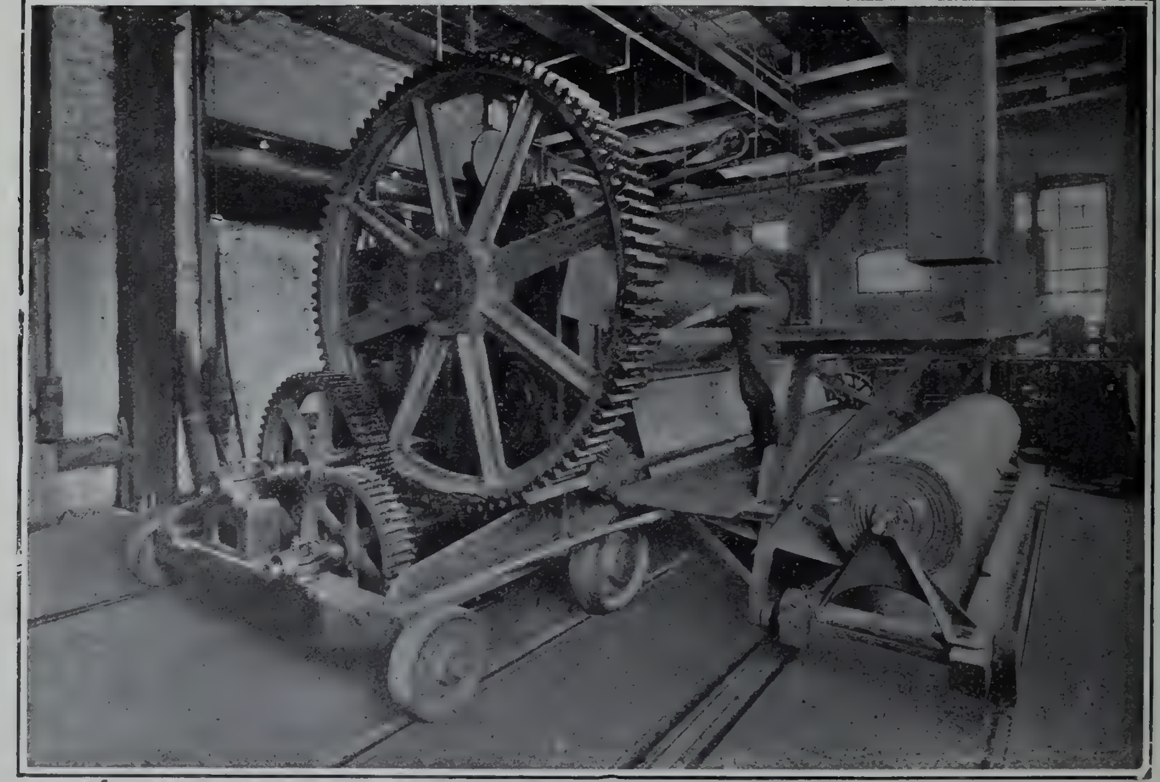


Section du département où l'on fait bouillir l'huile. L'huile de lin y est amenée par ébullition à consistance de gélatine.

il reçoit son brillant final. On porte alors le prélart dans la chambre de séchage où il faut quelques heures pour qu'il soit sec.

#### Fabrication des toiles cirées

A l'encontre des prélarts et linoléums, la base des toiles cirées est du coton. Les rouleaux de coton passent d'abord dans une calandre, puis on leur applique plusieurs couches d'une composition formée d'huile de lin et de kaolin, avec les ingrédients nécessaires pour donner la couleur désirée. On fait alors passer le matériel dans un appareil de chauffage pour y être séché après chaque couche. Quand les diverses couches ont été appliquées, les marchandises passent par une machine polisseuse qui enlève toutes les rugosités de leur surface. La machine à imprimer est une presse à cylindres, semblable à celle employée dans la manufacture du papier de tenture et des cotonnades. Les dessins sont disposés sur des cylindres recouverts de cuivre, chaque cylindre portant une certaine couleur et une partie du dessin . La dernière phase de l'opération consiste à faire passer le matériel dans une machine à vernir, puis dans la chambre de séchage, où on le laisse pendant 24 heures, et il est alors prêt pour le marché.



Une des calandres. Cette machine pèse environ 80 tonnes; les cylindres ont une longueur de 160 pouces.

## DECOUVERTE D'UN NOUVEAU LIN AU BRESIL

Une révolution est annoncée dans l'industrie de la toile, à cause de la découverte, au Brésil et dans quelques-unes des vastes plaines fertiles de l'Amérique du Sud, d'un nouveau lin, dit "New York Tribune". La nouvelle plante est connue sous le nom de lin du Brésil. Sa culture pratique a été entreprise dans certaines plantations expérimentales, dont la plus remarquable est à Bea Vista, dans l'état de Rio de Janeiro. Cette culture a été commencée avec l'aide du gouvernement d'état; elle a été continuée et la plante a été développée à un point tel qu'on peut dire, sans l'ombre d'un doute, que la nouvelle fibre est un succès et que son influence se fera sentir immédiatement dans la manufacture de la toile.

Des maisons de Grande-Bretagne ont déjà pris des contrats, à un taux profitable, pour le produit des plantations déjà établies. Une de ces plantations à Redeiro, possède une superficie de 500 mètres carrés (598 verges carrées), où la nouvelle plante est cultivée, et celle de Bea Vista aura bientôt une superficie de plus de 2,000,000 de mètres carrés (494 acres).

Le lin du Brésil est une plante qui atteint, en quatre ou cinq mois, une hauteur de douze à dix-huit pieds et qui ressemble au chanvre par son apparence générale. On prétend que ce lin a des avantages spéciaux sur le lin d'Europe et autres plantes à fibres similaires. Il est absolument vigoureux, résistant également bien à la sécheresse et aux pluies, se comportant aussi bien dans un sol sec que dans un sol humide et n'étant pas attaqué par les insectes ou le mildew. Il ne demande pas de soins spéciaux après sa plantation et arrive si rapidement à maturité qu'on peut obtenir une récolte trois mois après les semailles, et que trois récoltes peuvent être faites dans une année. On peut cultiver cette plante sur les vastes étendues de terre actuellement à peu près improductives, en disposant d'un capital relativement faible. Sa fibre a toutes les qualités nécessaires exigées pour l'emploi à un tissu de haute catégorie—force, finesse, flexibilité; elle peut se blanchir et se teindre et la plante peut être employée à certains usages industriels.

La plante sauvage fournit une fibre excellente, mais la fibre de la plante cultivée est plus fine et plus longue; sa longueur est beaucoup plus grande que celle de la fibre du lin d'Europe ou du chanvre. Elle est, en vérité, si longue qu'on doit la couper avant de l'employer au tissage. Des expériences faites dans le but d'éprouver sa force ont montré que le lin d'Europe se brisait sous un poids de 15.4 livres, le chanvre sous une tension de 22 livres et la fibre du Brésil A, sous un poids de 19.8 livres, la fibre B sous un poids de 22 livres et la fibre C sous un poids de 26.4 livres.

La fibre du Brésil comporte trois grosseurs: la plus fine correspond au meilleur lin; la seconde au lin plus grossier et la troisième au chanvre européen. La fibre de la nouvelle plante produit donc de la toile fine et de la corde solide.

Le résidu de la plante est de la cellulose de haute qualité, convenant parfaitement, dit-on, à la manufacture de papier fin à écrire, la blancheur et la netteté de la tige de la plante simplifiant le procédé de manufacture. La fibre peut être blanchie et teinte. Les échantillons teints ont une apparence lustrée et soyeuse.

La culture actuelle du nouveau lin est principalement expérimentale. La meilleure époque pour l'ensemencement est, dit-on, le mois de novembre qui correspond au mois de mai des climats plus septentrionaux. On prépare le sol en septembre (mars) et octobre (avril) et on le partage en deux parties, l'une relativement petite pour la germination des graines, l'autre pour la production industrielle. Les graines devraient être préparées plus tôt, si possible, et on sème 25 graines par mètre carré (10¾ pieds carrés), donnant ainsi à la plante, pour se développer, plus d'espace qu'on n'en accorde à la fibre, laquelle exgie 100 graines par mètre caréé. L'ensemencement fait ainsi d'une manière serrée, la plante se développe avec une seule tige qui n'a pas assez de place pour donner naissance à des branches. la fibre ainsi produite est plus fine et plus soyeuse.

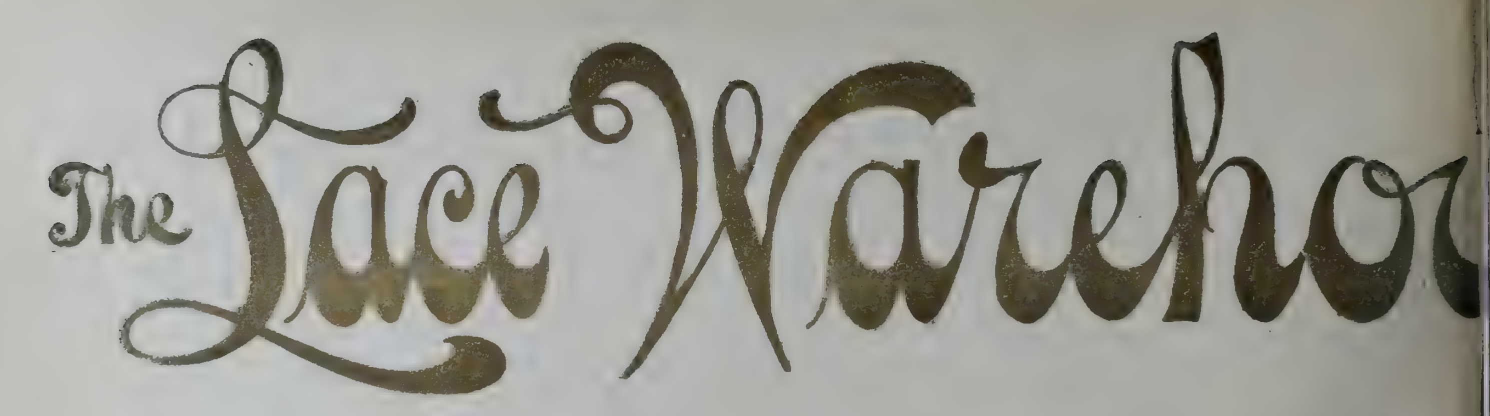
Les plantes cultivées pour leur fibre doivent être taillées avant la floraison. Il leur faut environ trois mois pour atteindre une hauteur convenable — dix pieds. On coupe les plantes à quatre pouces environ du sol; elles poussent immédiatement de jeunes branches qui peuvent être taillées de la même manière, forçant ainsi une nouvelle végétation. Par ce procédé, on obtient de plantes semées en novembre une récolte en février, juin et octobre, mois qui correspondent à ceux d'août, de décembre et d'avril des climats du nord. Après la récolte, il est nécessaire d'extraire les racines et de préparer le sol pour de nouvelles semailles. Qand les plantes se développent, il faut débarrasser le sol des mauvaises herbes. La quantité de fibre produite varie avec les diverses récoltes. Des expériences ont démontré que la première récolte sur 100 mètres carrés (119½ v. carrées), donnait 440 livres de fibre nette et 350 de fibre plus grossière; la seconde, 270 livres de fibre nette et 1,780 de fibre plus groissière. La troisième récolte est en moyenne moitié de la seconde. La production annuelle d'une surface de 100 mètres carrés (119½ verges carrées) plantée en lin de Brésil est donc d'environ 845 livres de fibre fine et de 3,020 livres de fibre grossière, avec quelque chose comme 5,000 livres de racines fibreuses et de déchets convenant à la fabrication du papier. En multipliant ces nombres par 40, on a pour la production totale d'un acre de terrain, 154,600 livres de fibre des deux catégories, pour la disposition de laquelle les entrepreneurs actuels ont un contrat de $200 or par tonne. Ce rapport de $15,400 par acre est basé sur le prix local du produit, qui est d'environ 15 cents or la livre pour la première qualité et 7 cents or pour la deuxième qualité.

On pense que la demande pour les déchets de la plante, pour la fabrication du papier, sera soutenue. De la machinerie pour l'extraction de la fibre a été importée d'Europe. Les plans actuels ne comportent que la production de la fibre brute pour l'exportation, bien que la culture de la plante puisse avoir pour résultat final l'établissement au Brésil d'une grande industrie manufacturière, quand les conditions commerciales justifieront une telle entreprise. La production de la fibre de la plante du Brésil a été breveté aux Etats-Unis. On ne sait pas encore si la plante peut être cultivée avantageusement, sans qu'elle soit sujette aux gelées,, dans la portion sud de l'Amérique du Nord et les régions de la côte du Pacifique. Une enquête sur les conditions de cette culture semble favorable et une nouvelle industrie agricole sera probablement établie aux Etats-Unis.

## PANTALONS PLISSES

La plus grande révolution qui se soit peut-être jamais produite dans le style ou la forme de vêtements portés par les hommes est celle qui eut lieu dans la forme des pantalons vers la fin de l'année 1826. C'était, semblait-il, à qui porterait le pantalon le plus large à partir du genou jusqu'en haut, formant le plus de plis et étant le plus étroit en bas. Ces pantalons étaient formés de bandes très étroites et quelques-uns avaient de huit à dix plis de chaque côté de la bande. Ils étaient coupés plus longs de un pouce à un pouce et demi que la mesure et formaient des plis en bas, quelque chose comme une vieille tige de botte molle; et rien ne déplaisait plus à ceux qui portaient ces pantalons de voir ces plis disparaître. Larges comme ils l'étaient, ces pantalons n'étaient pas aussi faciles à couper qu'on pourrait se le figurer. Quand ils étaient bien taillés, ils avaient un certain air reconnu que peu de coupeurs pouvaient produire.

**Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.**




**L'ENTREPOT DES DEN**

¶ Le même choix attentif, qui a fait de nous la Maison des Dentelles du Canada assure un succès encore plus grand en 1908. Les ordres pris d'avance pour toutes les fabrications de Dentelles ont été les plus considérables dans notre histoire.

Nous offrons des marchandises plus nouvelles et en plus grande quantité que jamais auparavant, dans tous les départements.

—Ces lignes sont dignes de votre examen sous tous les rapports.—

**Dentelles** **Rideaux de Dentelle**

**Voiles** **Cols**

**Soieries** **Etoffes à Robes**

---

**Nous sommes prêts à vous montrer ces articles en tout temps quand vous passerez.**

---

# KYLE, CHEESB

Magasin Principal et Bureau chef : MONTREAL, 93, rue St-Pierre WINNIPEG,

# ...se of Canada

**...TELLES DU CANADA**

¶ C'est l'originalité et le style de nos lignes qui procurent les ventes. Chaque marché a été mis à contribution pour fournir quelque dessin frappant ou quelque modèle attrayant.

— Tout est prêt pour votre examen. —

## Tissus Lavables Garnitures pour Robes

Nous pouvons vous montrer notre assortiment immense mieux que nous ne pouvons vous en parler.

## Bas Queen's Gate Lignes Confectionnées

## Articles de Tablettes Mouchoirs

---

Notre personnel nombreux de vendeurs est à votre service.

---

# ROUGH & CO.

Edifice Ashdown. ANGLETERRE, 35, Milk St., London.







# AU COMMERCE.

Nous avons beaucoup de plaisir à annoncer au commerce que nous avons conclu des arrangements avec les manufacturiers des . . . . . . . . . .

## SOUS-VETEMENTS DE LA MARQUE

(ENREGISTRÉE)

# HEALTH

bien et favorablement connue, pour avoir le contrôle exclusif de cette marque. . . . . . . . .

Nos voyageurs offriront bientôt un assortiment complet d'échantillons pour l'Automne et l'Hiver. . . .

Cela vous paiera de les examiner avec soin et de vous faire inscrire sur la liste des marchands entreprenants qui vendent cette marque populaire. . . . . . .

Nous tiendrons en stock un assortiment complet de toutes les principales qualités. . . . . . . . .

## GREENSHIELDS LIMITED

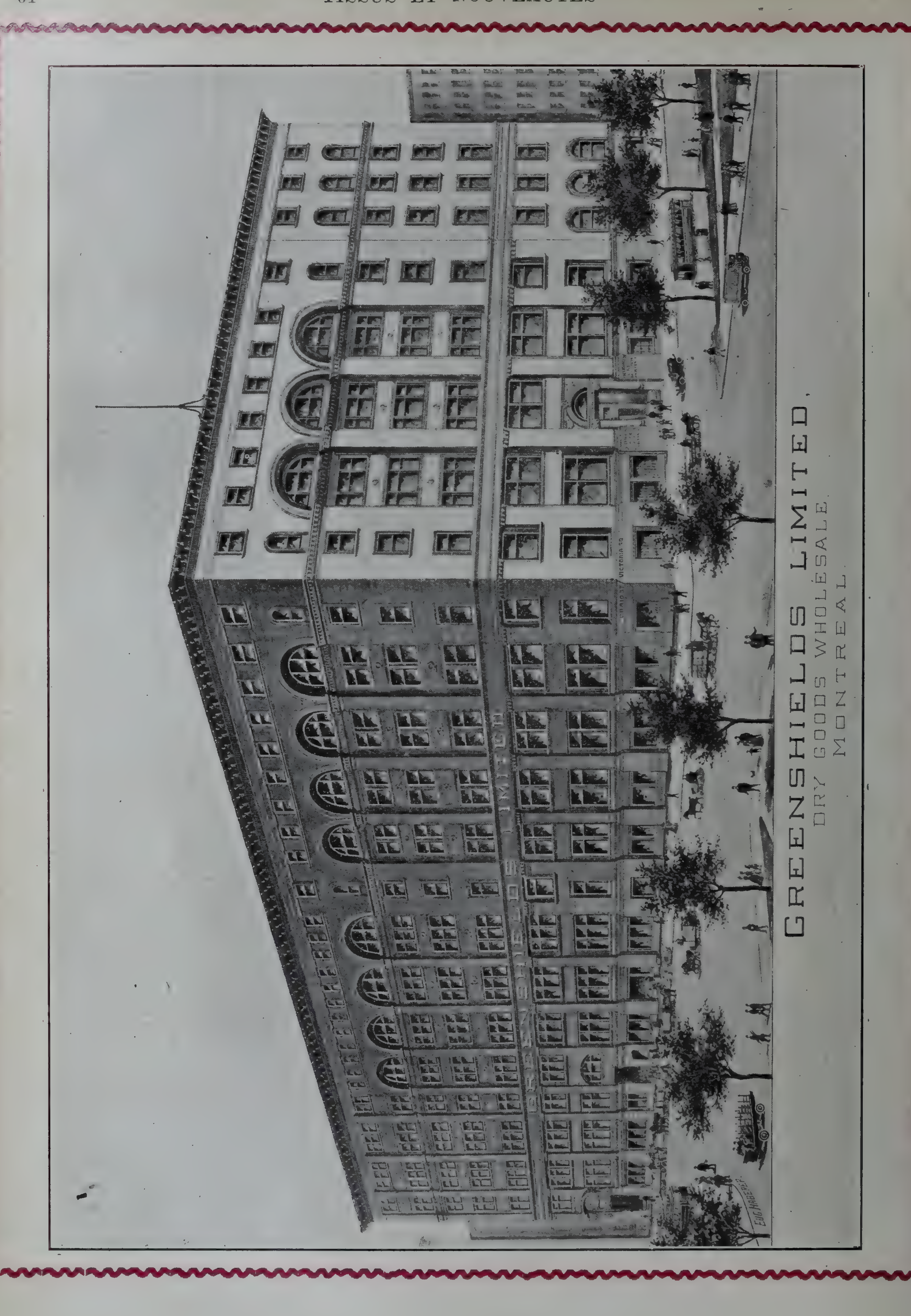
**MONTREAL**

**Seuls Agents pour le Canada**

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.







GREENSHIELDS LIMITED
DRY GOODS WHOLÉSALE
MONTREAL



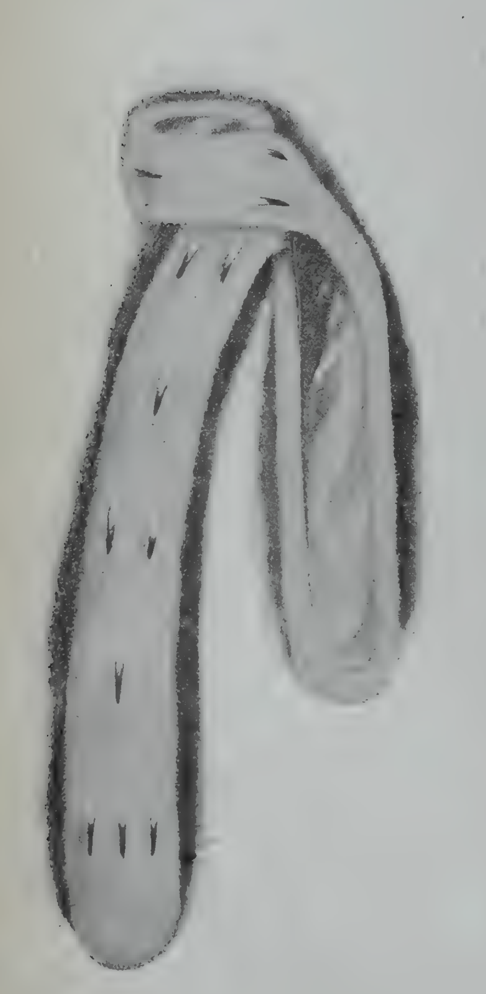
# Vous pouvez être le 1908—Pour les

**AVEC LES VALEURS**

# LA MARQUE

**Dénote QUALITE et**



## Plus Grands Efforts que Jamais

Il n'y a pas eu de ralentissement dans nos efforts pour nous assurer ce que les marchés ont de meilleur à offrir, et nous avons réussi à choisir un assortiment supérieur à celui de la dernière saison, et vous savez combien satisfaisante notre offre était alors.

TOUS LES NOUVEAUX STYLES EN MANCHONS, ECHARPES, (THROWS), ETOLES ET COLLETS, et un assortiment énorme pour votre choix, à des prix qui satisfont.

# GREENSHIELDS

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.

# Premier de la Ville Fourrures–1908

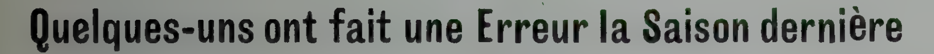


**QUE NOUS OFFRONS.**

# SHIELD

**STYLE en fait de Fourrures.**

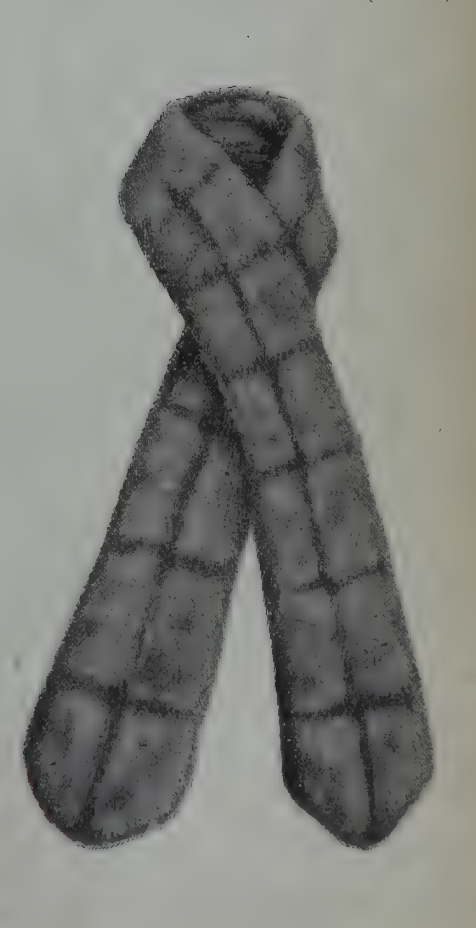



quand ils n'ont pas mis en stock notre ligne de FOURRURES et de MANTEAUX BEARSKIN. Nous avons regretté d'avoir eu à refuser beaucoup d'ordres tard dans la saison. Comme nous contrôlons ces lignes, nous offrons les PRIX ABSOLUMENT LES MEILLEURS AU CANADA.

VOYEZ NOS ECHANTILLONS. ILS SONT AGRÉABLES A REGARDER ET UTILES A VOTRE COMMERCE.

**LES ECHANTILLONS SONT MAINTENANT ENTRE LES MAINS DE NOS VOYAGEURS.**






MONTREAL

Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.

## PROJET POUR LE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE D'EXPORTATION DE L'ANGLETERRE

La dernière proposition faite pour augmenter le commerce d'exportation de l'Angleterre a rapport à l'établissement d'une salle d'exposition permanente, située dans un lieu central à Londres, comme moyen d'augmenter le commerce avec les acheteurs étrangers et ceux des colonies,, dit "New York Commercial." On se propose de créer un tel établissement pour y exposer les produits de toute espèce des manufacturiers, à un coût minimum pour ces derniers, et y recevoir les acheteurs venant de toutes les parties du monde. Cet établissement occupera un édifice de six étages, d'une superficie de plus de 25,000 pieds carrés et sera situé près de la Banque d'Angleterre.

Un point caractéristique de cet établissement sera un département de renseignements commerciaux qui fournira aux visiteurs les noms d'acheteurs dignes de confiance dans toutes les parties du monde et des déclarations exactes seront faites des demandes d'informations de l'étranger au sujet des marchandises anglaises. L'établissement fournira aussi des renseignements sur tous les sujets ayant trait au commerce d'exportation et la condition des maisons de commerce; il donnera toute l'aide possible pour le choix d'agents et de représentants.

Un personnel expérimenté sera mis au service des manufacturiers, de leurs représentants et des acheteurs, pour leur donner des explications sur les marchandises exposées. Des invitations pour visiter l'établissement seront adressées aux voyageurs dans les principaux hôtels et aux représentants de maisons de l'étranger et des colonies visitant Londres. Ces invitations porteront une liste complète des maisons de commerce qui exposeront et de leurs produits. En outre il y aura une organisation de publicité et de journaux qui ne pourra pas manquer d'intéresser le public en général.

Une salle de club avec bibliothèque, tous les principaux journaux quotidiens et commerciaux, le téléphone et toutes les commodités modernes pour le commerce, sera mise à la disposition des manufacturiers et de leurs représentants. En outre, des bureaux privés pourront être employés par les manufacturiers et leurs représentants, désirant discuter des affaires confidentielles avec leurs clients.

Chaque espace réservé aux exhibitions aura une superficie de 100 pieds carrés; dans la plupart des cas ces espaces seront des carrés ayant 10 pieds de côté, mais ils pourront être légèrement modifiés. Les manufacturiers pourront à volonté exposer leurs marchandises en vitrines ou autrement; mais comme l'uniformité est spécialement désirable, l'emploi de vitrines est recommandé, sauf dans le cas de la machinerie qui aura un département spécial au rez-de-chaussée, où le plancher est en béton solide.

Ce plan réussira peut-être en Angleterre et il sera intéressant d'observer l'expérience de Londres.

---

## DE LA MANIERE DE DIRIGER UN MAGASIN

Les premières impressions sont toujours les meilleures. Vous le savez par expérience. La manière dont une marchandise vous est offerte vous détermine le plus souvent à la prendre ou à la laisser et à activer sa vente ou non.

Appliquez cet argument dans l'autre sens, vous savez fort bien que la même pensée anime vos clients. Vous avez en magasin les meilleurs articles qui soient sur le marché; vous les avez choisis avec soin pour les besoins et les demandes de vos clients; cependant vous ne pouvez pas les vendre comme vous le devriez, simplement parce qu'ils figurent dans votre stock. Il faut que vous les offriez au public de manière que celui-ci voie d'abord ce qui est à leur avantage, se qui fera impression sur chaque personne individuellement. Pour l'une, ce peut être la couleur, pour une autre la forme, pour une autre encore la texture des marchandises et ainsi de suite.

Des marchands et des vendeurs peuvent penser que c'est une chose presque impossible à faire, beaucoup trop difficile — qu'ils ne peuvent pas y réussir. Il est évident qu'aucun de vous n'est entré dans le commerce, pensant que c'était une sinécure où il n'y avait rien à faire, qui ne demandait aucun effort d'esprit, qui ne consistait qu'en une opération simplement mécanique ou physique.

La vente des marchandises bien comprise est un art qui ne s'acquiert ni ne s'apprend en quelques semaines, dit "General Merchants' Review," et des marchands qui ont passé des années dans le commerce s'aperçoivent qu'il y a beaucoup de chose qu'ils ne peuvent faire convenablement. Quand un seul magasin existe dans une communauté, les propriétaires considèrent leur commerce comme si le public devait acheter chez eux. C'est pour cela que, dans le magasin de campagne, il règne une apathie, qui semble faire dire au propriétaire, quand un client se présente: "Vous devez acheter ici ou vous passer de marchandise."

Mais qu'un concurrent survienne et il se produit un changement qui marque le commencement de la lutte entre les deux rivaux. Plus les concurrents sont nombreux, plus ils semblent faire d'efforts, et plus il faut employer de sagacité et de calcul dans la manière de faire les ventes. C'est alors que la lutte développe les qualités de chaque commerçant et que l'homme qui s'adresse à chaque client et s'informe avec tact de ce qui lui convient est celui qui réussit le mieux et obtient les meilleurs résultats dans son commerce.

Ce n'est pas tant parce que les grands magasins sont situés dans les grandes villes qu'ils font des affaires aussi énormes, car dans les grandes villes, il y a beaucoup de petits magasins pour un seul grand. La raison de tous les grands succès ne réside pas dans l'endroit où on les remporte, mais plutôt dans la manière dont ceux qui ont réussi ont conduit leurs affaires.

Quatre-vingt-dix-neuf princes du commerce sur cent ont débuté très petitement, et la fortune peut leur avoir été plus ou moins favorable; cela ne suffit pas pour réussir. Il faut acquérir l'habileté nécessaire pour vendre de la bonne manière.

Si la vente des marchandises consistait simplement à les acheter, à les mettre en magasin, à couper les longueurs demandées et à les ajuster, quand le public le demande, comment se ferait-il qu'un marchand vende plus qu'un autre, réussisse mieux, quand tous les deux ont le même genre de marchandises à vendre, le même genre d'acheteurs?

Les styles et les prix ont une grande puissance, et la personnalité compte pour beaucoup. Mais aucune de ces choses n'est assez puissante pour mener au succès, si le vendeur ne sait pas se tenir prêt à trouver quel genre de marchandises convient au client.

Un des vendeurs qui aient le mieux réussi avait une certaine manière de présenter les marchandises à chaque individu, qui faisait impression sur le public et assurait les ventes.

Ses manières et ses paroles différaient autant que celles de ses clients. Il ne cherchait jamais à forcer un client à faire un achat, il l'induisait à le faire. Si ce client était un fermier, il parlait comme un fermier et s'y prenait de telle sorte que le fermier avait plaisir à acheter. Si c'était un mécanicien, il lui parlait machinerie ou bien il cherchait adroitement à mettre cet homme sur son sujet favori, jusqu'à ce qu'il eût placé les marchandises entre les mains de son client, comme un mécanicien fournit des matériaux à une machine. Il pouvait parler musique, livres, chevaux, modes, suivant le goût particulier des clients, sans jamais livrer son opinion. C'était le client qui maintenait réellement la conversation tout en se figurant que c'était le vendeur. La plus grande part du succès d'un magasin est due à ce genre de convention avec les clients, et l'homme qui cherche à imposer ses marchandises au lieu d'amener ses clients à les acheter, aura toujours plus de marchandises que de clients.

Il se vend toujours plus de marchandises dans une ville où la compétition est vive, et la même chose est vraie des ven-

tes dans un magasin. Il vaut toujours mieux pour les affaires qu'une forte rivalité existe entre vendeurs au sujet de la vente des marchandises. Ils s'instruisent mutuellement et ce qui manque à l'un se développera sûrement chez l'autre. Puis, si un esprit de rivalité existe parmi le personnel vendeur, l'énergie déployée pour faire de nombreuses ventes fera ressortir toutes les bonnes qualités d'un vendeur, indiquera ses points faibles au point de vue commercial et montrera s'il a des dispositions pour faire son métier suivant de bons principes. Le manque de rivalité parmi les vendeurs est cause du développement lent des affaires dans un grand nombre de magasins. C'est l'homme qui se voit surpassé et qui, à son tour veut surpasser ses rivaux, qui est le meilleur au point de vue commercial. Celui qui est déterminé à faire plus de ventes que ses compagnons, sortira vainqueur de la lutte. Le patron est souvent, trop souvent, à blâmer pour le peu de vente faites dans un établissement. Tous les employés peuvent et veulent travailler mieux, quand ils savent que leurs efforts sont convenablement appréciés; si ce qu'ils font bien passe inaperçu, ils sont aptes à ne pas se donner tant de peine une autre fois.

Une simple phrase, telle que celle-ci : "Vous avez bien travaillé aujourd'hui; continuez," vaut presque une fortune pour l'homme qui a déployé une grande activité toute la journée et qui est presque à bout de forces au moment de la fermeture du magasin. Vous pouvez être sûr que, le lendemain, il essaiera de faire un peu mieux, parce qu'il sait que ses efforts sont appréciés.

Il y a une autre chose où certains marchands sont fautifs: ils ne se rendent pas compte qu'un bon vendeur vaut une demi-douzaine de vendeurs médiocres, et que le premier recevant un bon salaire est beaucoup moins dispendieux que les autres.

Un homme compétent est toujours raisonnable et il n'espère jamais recevoir plus que vous ne pouvez lui payer. Etablissez entre lui et vous une confiance réciproque. Par là, vos affaires seront améliorées; vous en profiterez ainsi que votre personnel.

---

**Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.**

## L'ANNONCEUR EXAMINE DE PRES

*Quelques qualifications essentielles pour arriver au succès dans cette profession; un champ d'action qui offre de grandes opportunités aux hommes spécialement doués pour cela. La publicité, comme littérature et moyen de gagner de l'argent, est un art.*

**Par K. S. Fenwick, gérant de la publicité, de la maison Paquet Co.. Québec**

Ruskin a dit: "Nous jugeons de l'excellence d'un écrivain qui se révèle, non pas tant par la ressemblance de ses ouvrages avec ce qui a été fait auparavant que par la manière dont ils en diffèrent" et il continue en disant "nous n'admettons pas que ce soit un grand écrivain avant qu'il ait abandonné complètement ses modèles et qu'il ait créé une versification, un arrangement et un traitement au sujet qui lui soient propres. Puisque Ruskin détestait cordialement les mots "c'est exactement ce que j'en pense", et insistait sur le fait que, pour lire intelligemment, il faut entrer dans la pensée de l'auteur et dire: "Combien étrange cela est, je n'avais jamais pensé à cela auparavant, et cependant je vois que cela est vrai," prenons cette question à ce point de vue, par respect pour lui.

"Mais, je crois vous entendre dire, la publicité n'est pas de la littérature, et la manière de gagner de l'argent n'est pas un art. Si la publicité n'est pas de la littérature, ce n'est pas de la publicité; si ce n'est pas un art que de savoir faire entrer dans sa propre poche l'argent des autres, de manière à leur faire sentir au plus profond de leur coeur que l'éclat de leur or est comme du strass vis-à-vis des diamants relativement à l'équivalent de ce que vous avez à offrir, alors, comme Darwin l'a dit un jour, quand il était à bout d'arguments. "Qu'est-ce que c'est?"

La première chose qu'un annonceur doit fixer fermement dans son esprit, c'est que sa profession — nous mettrons ce mot en capitales, pour le faire ressortir davantage—sa PROFESSION est une des plus élevées, des plus nobles, et une de celles qui le plus fréquemment sont le moins estimées de toutes les professions appelées "savantes."

Si vous avez jamais joué aux échecs, le jeu des rois, vous pouvez vous faire quelque idée de l'étendue de cette nouvelle profession qui, il y a vingt-cinq ans, n'existait à peu près pas.

La publicité, comme le jeu d'échecs, offre des problèmes nouveaux, embarrassants et fascinants, pour l'étudiant comme pour l'expert. Le principal plaisir de l'étude de la publicité réside dans les opportunités qu'elle offre pour la création. C'est là où l'homme qui a le courage et l'habileté de se faire un chemin lui-même trouve tout ce qu'il lui faut pour déployer son génie — un exercice suffisant pour tout son pouvoir de pensée et d'action, un emploi illimité pour son cerveau, des opportunités non surpassées pour son développement mental et moral. Quelle autre des professions savantes a plus à offrir à un homme ambitieux?

### Les éléments du succès

Maintenant, ayant donné à la profession d'annonceur la place qui lui appartient de tout droit, ayant mis cette profession en tête des principales professions du jour ,tournons notre attention vers le praticien lui-même et étudions-le en vue de trouver ce qui lui donne le succès dans ce champ d'action choisi. Quelques-unes des principales caractéristiques de l'annonceur sont les suivantes: optimisme, enthousiasme, énergie, endurance, tact, esprit agressif, imagination, fermeté, jugement, intégrité, véracité et sociabilité.

L'optimisme lui permet de tirer le meilleur parti de son entourage, du matériel en mains, des circonstances et des conditions dans lesquelles il travaille, ainsi que des opportunités qui se présentent.

Son enthousiasme se communique aux chefs de départements; il lui procure leur coopération entière dans tous ses projets et son enthousiasme se communique aussi aux lecteurs de ses annonces; il leur fait apprécier ses désirs et les y fait se conformer.

De son énergie dépend l'intérêt continu de son public aussi bien que la propre formation de ses plans et leur mise à exécution.

La faculté d'endurance lui permet de fournir une somme énorme de travail tous les jours, sans épuiser sa force.

La possession du tact lui assure l'amitié de tous ceux dont il dépend pour la copération — les acheteurs de départements, les vendeurs — et lui permet d'appliquer les qualités qu'il possède, de manière à accomplir les meilleurs résultats sans encourir l'inimitié de ceux qui espèrent s'assurer une part du gâteau, pour leur profit personnel au moyen de promesses dorées faites pour n'être pas tenues.

Son esprit agressif n'est jamais abusé; il lui permet de s'engager sans crainte dans de nouveaux champs d'action et de se maintenir en tête en se faisant suivre des autres.

Son imagination lui permet de se mettre à la place du consommateur et de se représenter ce qui le tenterait lui-même s'il était sur le marché pour acheter ses marchandises particulières.

Le jugement lui apprend à choisir le sentier sûr entre l'atténuation et l'exagération dans toutes ses descriptions; il lui montre à distinguer les valeurs bonnes ,mauvaises ou indifférentes qui lui sont offertes par les divers chefs de départements et lui permet de voir la différence qu'il y a entre un intermédiaire

de publicité bon et un intermédiaire mauvais.

La fermeté lui permet de dire NON et de s'en tenir à cette parole quand l'occasion l'exige.

L'intrégrité lui assure son succès final dans sa profession, car cette qualité n'est nulle part en plus grande demande que dans la publicité, puisque du degré de confiance que le public est appelé à placer dans les annonces de toute maison de commerce dépendent la réponse qui sera faite à chaque annonce et les ventes journalières qui en sont la conséquence.

La véracité lui donne un pouvoir sur sa clientèle qu'aucune exagération ne pourra jamais lui procurer. Et enfin, caractéristique qui n'est pas la moins importante, vient sa sociabilité sans laquelle tout le tact du monde ne servirait à rien.

### Un champ d'action plein d'avenir

Etant donné un homme doué de toutes ces qualités hautement développées, il importe peu qu'il n'ait jamais eu l'avantage d'une instruction au collège, qu'il ne sache pas quelle est la différence entre une hyperbole et une métaphore, qu'il ne connaisse pas les logarithmes ou qu'il ne puisse pas montrer par une équation algébrique qu'un homme n'est pas un âne.

Pourvu qu'un tel homme ait de l'ambition, une instruction ordinaire et un désir d'apprendre suffisamment fort pour que la lecture soit pour lui une passion, il réussira un jour ou l'autre dans la publicité, car les principes de la publicité sont simples et non complexes; ils sont naturels et non scientifiques. Plus un homme peut se rapprocher de la nature, plus il comprend parfaitement les oeuvres de l'esprit humain, plus marqué sera son succès dans ce champ d'activité qui offre peut-être des opportunités plus grandes que toute autre profession à ceux qui n'ont pas peur d'un travail dur — quoique immensément fascinant.

---

## VETEMENTS EN LAINE DE RENNE

Il y a quelques années, le consul des Etats-Unis à Francfort, Allemagne, adressait à son gouvernement un rapport dans lequel il disait ce qui suit des troupeaux de rennes de la Laponie, dit le "Sartorial Art Journal":

"Un examen minutieux du poil du renne donne l'explication de sa valeur particulière. Le poil ne présente pas un canal intérieux continu dans toute sa longueur, mais il est divisé ou cloisonné en cellules extrêmement nombreuses, comme des compartiments étanches. Ces cellules sont remplies d'air condensé et leurs parois sont si élestiques et offrent en même temps une résistance si grande, qu'elles ne sont pas brisées par le procédé de manufacture ni par leur dilatation quand elles sont mouillées. Les cellules se dilatent dans l'eau et il arrive ainsi qu'un homme vêtu entièrement de vêtements en laine de renne n'enfonce pas dans l'eau, parce qu'il est soutenu par l'air contenu dans les centaines de milliers de cellules des poils.

"Sur les marchés et dans les magasins de la Norvège, de la Suède et de la Russie, on peut se procurer des vêtements et des couvertures en laine de renne à des prix inférieurs à ceux de tous les autres tissus. A Vienne, une manufacture fabrique des vêtements en laine de renne, spécialement des costumes de bain. Pour les personnes qui ne savent pas nager, la possession d'un costume de ce genre a une grande valeur. Il est possible que ces costumes puissent être utilisés pour apprendre à nager. Dernièrement des essais couronnés de succès ont été faits à Paris sous ce rapport. En Angleterre, l'attention a été attirée sur cette propriété particulière de la laine de renne et on s'est proposé d'entreprendre sa manufacture et, si possible, de l'améliorer."

---

## LA CONNAISSANCE DE L'ART DE LA VENTE

Attirer le public dans un magasin, cela ne prouve pas qu'on est passé maître en l'art du vendeur. La chose qui compte, c'est la vente à ces personnes de marchandises à des prix qui feront que, rendues chez elles, elles raconteront à leurs voisins tous les bons achats qu'elles ont faits. J'ai de bons vendeurs à mon emploi, disait un marchand, des hommes sur l'honnêteté et la diligence desquels je peux compter, qui ont une connaissance suffisante du genre de mes marchandises, pour savoir comment traiter les personnes qui sont attirées par de véritables occasions. Et cela me rappelle que je fais toujours de grandes ventes d'occasion, que je vends souvent des articles à perte réelle; mais je regagne cette perte sur d'autres articles, et les gens parlent de mon magasin tant que ces ventes durent. Nous suivons toujours logiquement et fidèlement les raisons annoncées pour lesquelles la vente est faite. Dès que la vente commence, je la dirige en personne tout en aidant à servir la foule, et j'attire son attention sur les prix des articles annoncés, qui valent plus que les prix marqués. Je ne me sers pas de grandes enseignes, rédigées en termes sensationnels, qui couvrent les portes et les vitrines; une enseigne ordinaire annonçant la vente me suffit.

---

**Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].**

## ORIGINE DE LA CRAVATE

Tous les hommes portent une cravate et cependant il n'y en a peut-être pas un sur mille qui pourrait dire comment il arriva que l'homme plaça pour la première fois cet ornement à son cou. Le mot cravate a fait son apparition en 1636. Avant cette époque, une particularité de l'uniforme de la cavalerie autrichienne était une large bande de toile grossière portée en plis autour du cou par les hussards sous leur court dolman. Ce corps de cavalerie était désigné sous le nom de "cravate" et ses membres étaient appelés les "cravates".

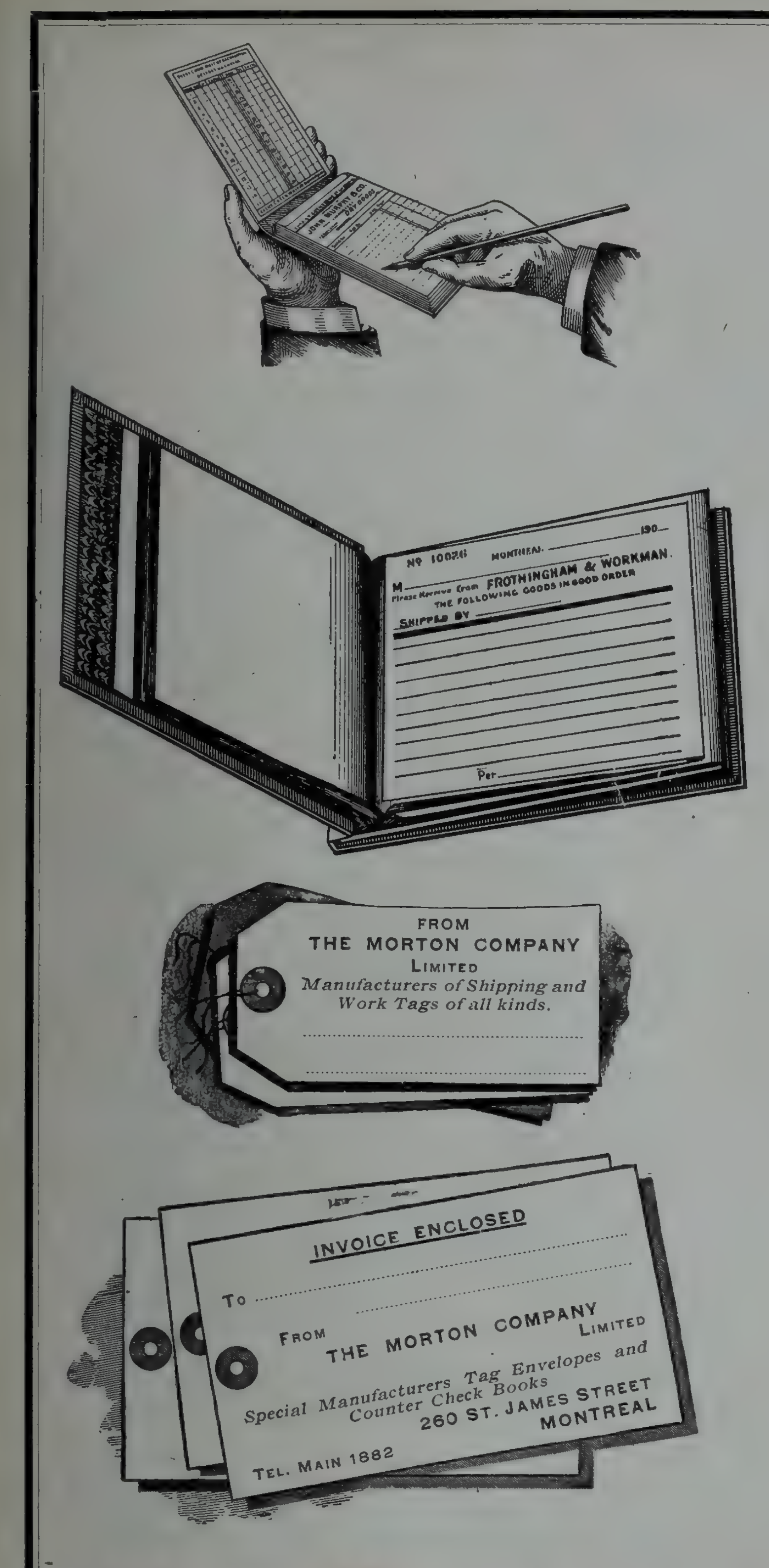
Au dix-septième siècle, la France forma un régiment de cavalerie et adopta pour lui l'uniforme du régiment autrichien recruté en Croatie; on appela ces soldats les Royal Cravates. Plus tard, en Angleterre, le mot crabat fut appliqué à un fichu. Après la bataille de Steamkirk, dans les Flandres, en 1692, un officier anglais rapporta dans son pays le "steamkirk", longue écharpe de cou, bordée de fine dentelle flamande, dont les extrémités étaient passées dans une boutonnière de dimensions énormes. La cravate d'aujourd'hui doit évidemment son origine au "steamkirk" et aux modifications qu'on lui fit subir.—(The Sartorial Art Journal).

---

## L'ECLAIRAGE DES MANUFACTURES

Un problème qui est rarement l'objet de l'attention qu'il mérite est celui de l'éclairage des manufactures et ateliers de la manière la plus efficace, sans nuire à la vue des ouvriers. Le problème concerne davantage la manière dont l'éclairage est fait que la quantité réelle de lumière fournie, car la lumière est le plus nuisible quand elle tombe directement sur les yeux, ou quand elle est arrangée de manière à arriver aux yeux par réflexion. Des réflecteurs employés convenablement sont le meilleur moyen d'éclairage et il faut se rendre compte que les surfaces réfléchissantes ne consistent pas uniquement en abat-jour.

L'emploi de bons réflecteurs suggère quelque chose de plus que des abat-jour. Les murs et les plafonds, la machinerie et le plancher ont une valeur dans chaque cas. Le pouvoir éclairant effectif de toute source de lumière peut être augmenté dans une certaine direction par l'emploi approprié de surfaces réfléchissantes. Cela se fait aux dépens de l'éclairage exprimé en nombre de bougies d'un autre endroit. Un chercheur allemand prétend, dit "Shoe and Leather Reporter," que la surface du plâtre de Paris réfléchit 80 pour cent de la lumière qu'il reçoit et, dans ce cas, il y a beaucoup de profit à blanchir simplement les




## Carnets de Controle des Marchands

dans une variété de genres, soit avec la feuille de papier au carbone, soit avec le style Automatique, qui **fait de deux à quatre copies d'un seul coup sans l'insertion d'une feuille au Carbone.** Populaires auprès des commerçants en nouveautés pour divers usages. Si vous êtes à Montréal ou à Toronto, téléphonez à notre bureau, notre vendeur se fera un plaisir d'aller vous voir avec des échantillons.

Prix et échantillons envoyés sur demande.

## Etiquettes d'Expedition

faites dans toutes les grandeurs ordinaires aussi bien que dans les grandeurs spéciales pour étiquettes de travail, etc. Munies de broche, de ficelle et d'œillet, si désiré; **imprimées en une ou deux couleurs, stock bien calandré, donnant une bonne surface pour l'écriture**, fort et durable

NOS

## Etiquettes-Enveloppes

SONT LES MEILLEURES

**quatre renforts sur chaque**

Elles ne se détachent pas des marchandises ; elles sont faites en deux qualités, bien calandrées, nettes, attrayantes et économiques, **Pas de frais de poste pour envoi de facture.**

# The Morton Co., Limited

**445 Rue King Ouest, TORONTO**
**Téléphone, Main 2554.**

**260 Rue St-Jacques, MONTREAL**
**Telephone, Main 1882.**

**T. W. OLD, Représentant.**

murs d'un atelier et à les maintenir dans cet état. Cette lumière diffuse, réfléchie par une surface de ce genre, est loin de produire l'irritation que donne une lumière directe. Dans la pratique, un mur blanchi devient gris et n'est nullement une surface brillante. On peut se faire une idée plus frappante de l'importance de bonnes surfaces réfléchissantes pour l'éclairage d'une chambre en considérant qu'un mur complètement blanc réfléchit 80 pour cent des rayons de lumière. L'éclairage total fourni par la source primaire et la lumière diffuse est cinq fois ce qu'il serait si, à l'intérieur de la chambre, il n'y avait que des surfaces noircies. En d'autres termes, une lampe d'un pouvoir éclairant de vingt bougies, placée dans une chambre blanche, produit le même éclairage effectif qu'une lampe de cent bougies placée dans une chambre noire.

Bien entendu, cela s'entend de l'éclairage général de la chambre. Une lumière brillante définie, près de vous et dirigée sur votre ouvrage, est représentée par une lampe ou un bec de gaz à cet endroit même; mais même dans ce cas, l'éclairage en ce point peut être rendu cinquante fois plus fort par un bon réflecteur. Un homme qui a étudié les questions d'éclairage a dit que l'ouvrier et son ouvrage profitent le plus de la lumière, quand les lampes incandescentes sont renouvelées au moment où leur pouvoir éclairant est diminué de 25 pour cent. Lorsque le courant électrique est fourni par l'établissement même et non par une source extérieure d'énergie, on peut voir facilement si le voltage est normal ou s'il ne l'est pas. Une pression plus élevée fait rapidement partir du filament des particules de carbone, qui forment à l'intérieur de l'ampoule en verre un dépôt noir amoindrissant beaucoup son pouvoir illuminant. Une haute pression donne une bonne lumière pendant un court espace de temps seulement, ensuite l'éclairage diminue pour la raison donnée.

Les filaments se brisent aussi plus facilement sous un haut voltage. On ne devrait pas faire usage d'une lampe jusqu'à ce que le filament soit brisé. Quand la lumière n'éclaire plus bien, l'ouvrier, il est avantageux de remplacer la lampe.

Une bonne vue a pour résultat un travail plus exact et plus rapide; les propriétaires d'ateliers et de manufactures et, en somme tous ceux qui emploient des ouvriers devraient s'occuper sérieusement de la question de l'éclairage de leurs établissements, car elle produira sa réaction sur leurs profits. Les ouvriers peuvent toujours travailler mieux dans une salle bien éclairée que dans une salle obscure; en outre le bon éclairage réagit sur l'esprit des ouvriers, les rend plus contents et de meilleure humeur.

## LES GLACES DE DEVANTURES ET LES ENSEIGNES EN LETTRES NOIRES

Les risques que la peinture noire fait courir aux glaces de devantures de magasins, sont loin d'être négligeables, d'après "Stove and Hardware Reporter." Les enseignes peintes en noir sur les glaces font courir à celles-ci de graves dangers, ainsi que des compagnies d'assurance contre le bris des glaces l'ont découvert à leurs dépens. La coutume de peindre des enseignes de ce genre semble assez inoffnsive, mais l'expérience des compagnies d'assurance les justifie amplement de refuser d'assurer de telles glaces. Les risques en question sont dûs à la propriété que possède une surface noire d'absorber les rayons du soleil; une dilatation inégale du verre a lieu et, sous l'action d'un courant d'air froid soudain ou de tout autre changement de température, il se produit une tension qui brise la glace portant de la peinture noire. Toutes les glaces de devantures portant un lettrage en noir, quelle que soit leur exposition, doivent être considérées comme des risques hasardeux.

---

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)**

## LA SITUATION DES AFFAIRES

### Brillantes perspectives

Les voyageurs des maisons de commerce sont de nouveau sur la route après la période des fêtes et d'après les renseignements qu'ils fournissent à leurs maisons, il appert que le commerce des fêtes à la campagne a été à peu près partout excellent. Il aurait pu être meilleur dans certains localités situées sur le bord du fleuve; en effet, la glace a fait défaut sur le St-Laurent et les communications manquant de ce fait entre la rive Nord et la rive Sud, il en est résulté un mouvement d'affaires moins accentué que si les circonstances avaient été autres.

Des renseignements que nous avons pris auprès des maisons de gros, il résulte que les stocks des marchands de la campagne sont généralement très bas. Depuis quelques mois le commerce de détail a acheté avec beaucoup de prudence, une prudence inaccoutumée et comme les ventes ont été très satisfasantes, il va falloir s'approvisionner de nouveau.

Les perspectives pour le commerce du printemps sont des plus brillantes, nous dit-on de tous côtés.

Dans notre province l'argent ne fait pas défaut, il y a des économies accumulées. Les cultivateurs ont bien vendu leurs produits pour lesquels ils ont obtenu de bons prix et leur faculté d'achat n'a nullement diminué. Les marchands de la campagne qui observent la situation de leur clientèle ont confiance dans l'avenir et devront ,en conséquence, reconstituer leurs approvisionnements pour le commerce du printemps.

Dans le commerce de gros on est très satisfait de la manière dont les détaillants font leurs paiements. Ce qui prouve encore que les affaires ont été excellentes pendant la période des fêtes et qu'il s'est fait, comme nous le disions précédemment, beaucoup de ventes au comptant.

Il est un point de la situation actuelle sur lequel il est bon de dire un mot.

Un de nos confrères plutôt pessimiste, et pessimiste sans raison, voit, nous ne savons où, de la surproduction chez nos manufacturiers. Nous nous demandons dans quel genre d'industrie il y aurait excédant de produits manufacturés, quand on sait que dans les cotonnades, les sous-vêtements de laine, les maisons de gros se sont plaintes à maintes reprises de ne pas recevoir livraison des marchandises aux époques convenues. La semaine dernière nous reproduisions une déclaration du président de la Montreal Cotton Mills, de laquelle il résulte que les moulins de Valleyfield ont plus d'ordres qu'ils n'en peuvent remplir d'ici six mois. La semaine précédente, nous rapportions les paroles de M. E. B. Greenshields, de la maison Greenshields, Ltd.: "Les prix de tous les cotons, lainages et autres se maintiennent bien et d'après les indications actuelles, il y a peu de vraisemblance qu'il y ait quelque réduction dans les prix de ces tissus? M. Greenshields parlerait-il de cette façon s'il y avait surproduction dans l'industrie des tissus?"

Nul n'ignore que quand il y a surproduction ou, en d'autres termes, quand l'offre est supérieure à la demande, les prix tendent à baisser. Or, on voit qu'il n'est nullement question de baisse.

La vérité est que les manufacturiers ont plutôt diminué leur production et cela dans toutes les branches. Notre confrère, "Hardware & Metal", disait tout dernièrement à propos du commerce de la ferronnerie et de la quincaillerie : "Les prix pour 1908 pourront durcir un peu, peut-être pas au début. Les manufacturiers ont diminué leur production et les stocks ne sont pas considérables. Ce serait une sage précaution de la part des commerçants, en conséquence, de ne pas trop tarder à placer leurs commandes, car si les affaires vont de l'avant avec l'entrain qu'on leur suppose, on pourra se trouver à court dans beaucoup de lignes. Les manufacturiers ont agi sagement en diminuant la production en raison de la situation financière, ils ont ainsi établi un barrage contre toute réduction de prix, bien que les promesses de la nouvelle année n'indiquent aucune chute de prix."

Pour nous résumer la situation commerciale est saine: marchands payant bien; stocks réduits chez les détaillants; pas de surproduction de produits manufacturés et, par conséquent, beaucoup de travail en perspective dans l'industrie.

Comment pourrait-on manquer de confiance dans l'avenir immédiat quand tout indique que les affaires doivent être actives aussitôt la morte saison passée?

## LA SIGNATURE DES ORDRES

Pour éviter toute contestation qui pourrait survenir par la suite, la plupart des maisons de gros exigent de leurs voyageurs de commerce que les ordres qu'ils leur envoient soient signés par les marchands qui donnent les commandes.

C'est surtout pour des ordres d'importations, c'est-à-dire pour les marchandises à livrer à une époque reculée que la signature de celui qui donne l'ordre est exigée.

Un marchand de bonne foi n'a aucune raison de refuser de signer l'ordre q'il donne à son fournisseur par l'intermédiaire du voyageur.

Le commerçant en gros base ses achats d'importation sur les ordres qu'il reçoit de ses clients et il ne peut considérer comme ordres réellement sérieux que ceux signés, c'est-à-dire de véritables contrats.

Il arrive souvent que des marchands de détail refusent après coup une partie des marchandises commandées que les commerçants en gros veulent avoir tous leurs apaisements en exigeant une signature au bas des ordres. Cette signature engage celui qui a passé la commande et c'est ce que veut son fournisseur.

Il n'y a aucune sécurité pour ce dernier si l'ordre n'est pas signé, car un acheteur malhonnête peut, comme cela s'est déjà vu, contester l'importance de l'ordre en accusant le voyageur d'avoir majoré la commande.

Un marchand qui sait ce qu'il fait et qui n'a nullement l'intention de profiter indûment de circonstances fortuites n'a aucune raison, nous le répétons, de ne pas signer les ordres qu'il donne.

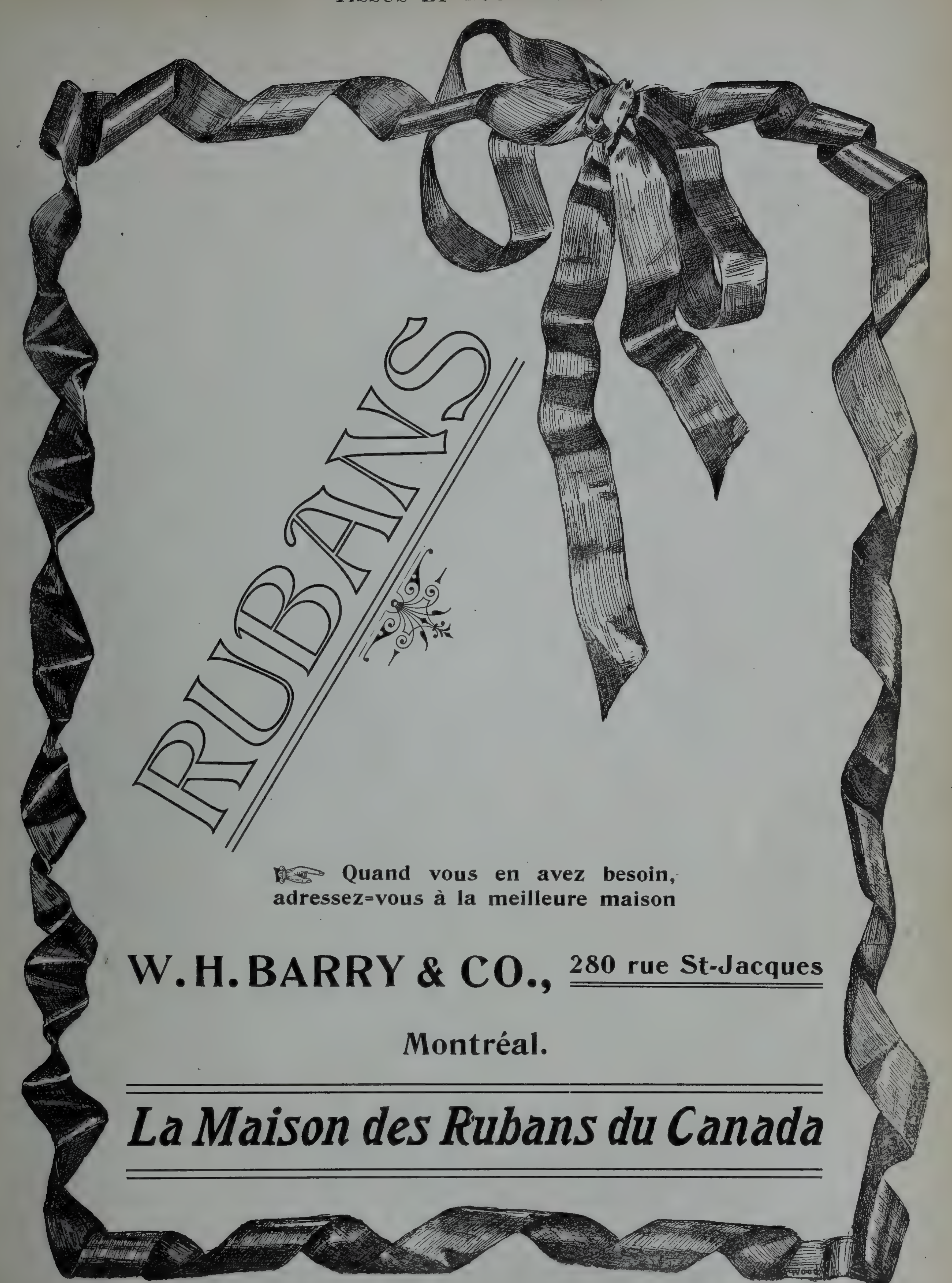
## LA SOIE EN BIRMANIE

On lit dans le "Moniteur officiel du Commerce" sous la signature du consul de France en Birmanie:

La soie est la principale matière dont le Birman se revêt, même les jours ordinaires, quand il en a le moyen. Mais ce genre d'étoffe, assez rare dans le pays, venait autrefois de Chine, principalement de Canton. L'industrie lyonnaise avait réussi à prendre une place importante à Rangoon et à Mandalay et faisait de gros bénéfices. Je pourrais citer une maison de Lyon, qui, tous les ans, envoyait un voyageur et faisait de brillantes affaires. Elles devaient être considérables, puisqu'elles laissaient un bénéfice net d'environ $10,000 par an.

Cette maison travaillait avec une maison anglaise de la place, laquelle me témoignait tout dernièrement encore son étonnement de ce qu'aucune maison française n'eût continué les affaires de soie sur le marché de Rangoon. Après la conquête anglaise, tous les Français qui se trouvaient à Mandalay, tous ceux qui faisaient du commerce avec les Birmans, sont partis commettant ainsi une grosse erreur, car les quelques Français qui sont restés n'ont eu qu'à se louer de la grande liberté laissée à tout le monde par les Anglais.

Aujourd'hui, la soie est fournie presque entièrement par le Japon qui a pris notre place et n'est sans doute pas près de reculer devant nous, étant donnée l'apathie que montrent nos compatriotes. A part quelques riches étoffes de Lyon, en petite quantité pour les vêtements birmans de luxe, la grande cité française n'importe plus rien. Le Japon, en 1903-04, a importé à Rangoon 8,682,047 yards de pièces de soie pour une valeur de 4,594,107 roupies ($2,182,200.82). Si l'année 1904-05 ne figure que pour une importation de 1,690,773 roupies ($803,117.17), c'est évi-


RUBANS
Quand vous en avez besoin, adressez-vous à la meilleure maison
W. H. BARRY & CO., 280 rue St-Jacques
Montréal.
La Maison des Rubans du Canada

demment à la guerre qu'il faut l'attribuer, et la progression de vente du Japon s'accenturera certainement. Il vend moins cher que nous et se fait aux goûts du consommateur.

Dans les statistiques de l'importation des soies à Rangoon ,la France ne figure pas. Le Jpaon vient en tête; puis la Grande-Bretagne le suit de très loin. Les autres pays arrivent tous ensemble à une importation d'une valeur de 100,000 à 130,000 roupies ($47,500 à $61,750).

En présence de la grande consommation de soie que font les Birmans, le Gouvernement des Indes a essayé d'encourager la sériciculture dans le pays. Elle existait déjà, mais à l'état très rudimentaire. On trouvait des éleveurs à Prome, Toungoo, Pyinmana, Yamethin, Magwé, Chindwin et Pakokku. Cependant cette industrie n'était pas si brillante, et, encore à l'heure qu'il est, loin de se développer, elle languit. Dans les districts de Myede et Thayetmyo on trouve une espèce de vers à soie, connue sous le nom de "Bombyx fortunatus" de variété blanche et jaune, et la soie qu'il donne a été jugée excellente. Le "Bombyx arracanensis" a été trouvé également dans le district de Pakokku.

Les Shan aussi font un peu l'élevage des vers à soie; mais la soie est de qualité très inférieure par suite du manque de soins avec lequel l'élevage est fait.

Les deux spécimens les plus importants de vers à soie en Birmanie sont:

Le ver à soie domestique se nourrissant de feuilles de mûrier et connu sous le nom de "Bombyx arracanensis" et de "Bombyx fortunatus"; et le ver à soie sauvage ne se nourrissant pas de feuilles de mûrier, mais de feuilles d'arbres quelconques et vivant dans la jungle. Cette dernière renferme deux genres: la "Cricula Trifenestrata" et l'"Attacus Atlas". Les vers de ces deux genres produisent plusieurs récoltes de cocons tous les ans, mais les cocons sont petits, et le fil est si mal enroulé et si lâche sur le cocon qu'il est presque impossible d'éviter l'emmêlage en dévidant. La soie du "Cricula trifenestrata" est cependant très belle, mais vu l'irrégularité du fil, et aussi, par suite d'une espèce de gomme dont le fil est revêtu, le dévidage est impossible, et on s'en sert dans les manufactures de déchets. Avec les procédés modernes, qui, évidemment, se perfectionneront, un grand avenir est réservé à cette qualité de soie.

De grands encouragements sont donnés par le Gouvernement de Rangoon aux indigènes qui se livrent à l'élevage des vers à soie et de nombreux essais sont faits pour obtenir un résultat.

Sur l'initiative de Sir Thomas Wardle, président de l'Association Séricicole de la Grande-Bretagne et d'Irlande, celui-là même qui a introduit la soie au Kashmir, on a essayé en Birmanie en 1903 et en 1804, des graines de vers à soie de France. On les a distribuées dans les centres séricicoles et aussi dans les Shan States, après les avoir fait venir directement de France. Les oeufs étaient bons, mais les vers à peine sortis moururent presque tous. On attribue cet échec à ce que les oeufs furent éclos deux mois avant la pousse des jeunes feuilles de mûriers, et aussi au climat. Mais si on peut, dans une certaine limite, rejeter la non réussite sur les motifs précédents, il n'en est pas moins vrai que la cause principale n'est pas là. Elle est, en réalité, dans la mauvaise manière employée dans l'ignorance où l'on est de la véritable façon d'élever les vers.

Si l'on veut introduire en Birmanie, d'une façon permanente, les vers à soie de France, il est hors de doute qu'il faut une grande surveillance et aussi des experts connaisseurs, ce qui manque non seulement en Birmanie, mais même dans l'Inde.

Etant donné qu'il y a, dans l'industrie de la soie, un avantage considérable à retirer pour la population, il est hors de doute que le Gouvernement de l'Inde va pousser à fond ses recherches et ses essais.

## LE ROLE DES VIGNETTES DANS LES ANNONCES

Quel moyen faut-il employer pour faire lire les annonces? Voilà une question que s'est souvent posée l'annonceur entreprenant; c'est un problème que tous les annonceurs ont à envisager, et le but de cet article est de suggérer une solution simple.

Pour que votre annonce soit lue, il faut d'abord qu'on la voie et comme il y a relativement peu de personnes qui la chercheront, vous devez attirer leur attention—vous devez faire remarquer votre annonce, il faut qu'elle soit plus visible que celle de votre rival. Comment donc allez-vous vous y prendre pour faire remarquer votre annonce, pour attirer l'attention du lecteur? C'est par l'apparence générale de l'annonce et par sa disposition que vous atteindrez le but proposé, et rien ne contribue plus à donner du cachet à une annonce, à la faire remarquer qu'une gravure brillante, bien faite, bien placée.

Si une annonce avec vignette et une annonce n'en comportant pas, toutes deux occupant le même espace, sont placées l'une à côté de l'autre, celle ayant une vignette attirera davantage l'attention, parce que les gravures intéressent tout le monde; elles attirent l'attention, excitent la curiosité et éveillent l'intérêt.

Bien que toutes les vignettes aient leur importance dans la publicité, il y en a qui sont particulièrement précieuses parce qu'elles attirent l'attention plus que d'autres. En conséquence, en choisissant des vignettes, prenez, si possible, celles où il y a du mouvement ou qui montrent l'article annoncé employé par une ou plusieurs personnes qui semblent en être satisfaites. Il est bon de se rappeler que, chaque fois qu'on peut, par une illustration, introduire quelque élément d'intérêt humain, la force de l'annonce est grandement augmentée.

Les vignettes n'ayant aucun rapport avec la marchandise annoncée et que certains annonceurs emploient ont relativement peu d'utilité.

Elles attirent l'attention naturellement; mais une illustration se rapportant directement à l'annonce attirera l'attention et fera ressortir des points aidant à la vente, difficiles à indiquer dans le texte. Elle donnera des idées, elle dira plus, au premier coup-d'oeil, que toute une page de caractères d'imprimerie, et elle le fera d'une manière plus simple, plus convaincante et plus rapide.

Si votre annonce contient une illustration de ce genre, si la relation qui existe entre elle et le commencement du paragraphe est intime et logique, la majorité des personnes qui la verront seront poussées à lire le paragraphe. Si vous avez un écrivain habile, l'introduction sera si intéressante, si forte, que le lecteur sera amené à la partie convaincante sans opposition et, avant qu'il s'en soit rendu compte, l'argument de l'annonce à pénétré dans son esprit ou a créé chez lui un désir pour la chose annoncée.

## LE TRAITEMENT DE LA PAILLE A CHAPEAUX EN ITALIE

En Italie, pour obtenir la paille destiée à la confection des chapeaux, on sème le blé aussi dense que possible, afin de gêner la croissance de la plante et de produire une tige mince ayant vers l'extrémité, à partir du dernier noeud, la paille la plus légère et la plus longue. Le blé fleurit au commencement de juin et on l'arrache à la main quand le grain a atteint la moitié de son développement Si on le laissait plus longtemps sur pied, la paille deviendrait cassante. Cinq douzaines environ de tiges déracinées, ce qui peut tenir dans les deux mains, sont attachées fermement ensemble en petites gerbes et placées dans une grange. Puis on étale de nouveau la paille pour la soumettre à l'action des fortes rosées de l'été et la faire blanchir au soleil. Après un autre blanchiment, on fait de petits paquets de cette paille et on la classifie. Finalement on la coupe au-dessus et près du premier noeud à partir de l'extrémité supérieure et on l'attache de nouveau en petits paquets contenant chacun soixante tiges; ces paquets sont livrés à des femmes des classes inférieures.

### CE QUI CONSTITUE UN PROFIT EQUITABLE

Est-il raisonnable de se plaindre de prix peu élevés? S'ils sont trop bas, il faut les relever promptement. Il vaut mieux refuser des commandes que d'en accepter à des prix qui ne procurent aucun profit. Laissez ces commandes aller chez votre concurrent. Quand un commerçant fait tout son possible pour acheter économiquement, travailler systématiquement, il peut être parfaitement assuré que le travail qui n'est pas profitbale pour lui ne sera pas très avantageux pour son rival Le volume des affaires n'est important que s'il y a profit. Il vaut mieux avoir un petit renouvellement de marchandises sur une base profitable que de fortes rentrées d'argent englouties par le paiement des salaires et des factures, dit "Shoe Trade Journal".

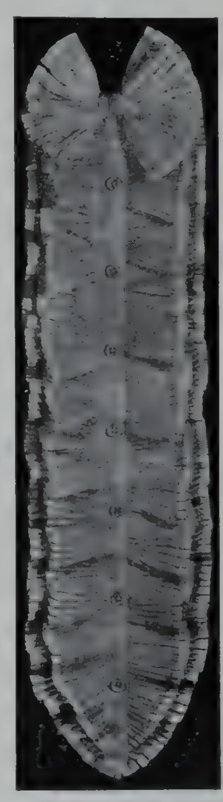
Un prix raisonnable rapportant des profits n'est pas chose pour laquelle il soit besoin de s'excuser. L'homme qui donne toujours des raisons pour vendre au prix coûtant ou au-dessous du prix coûtant, se ploclame, par le fait même, fourbe ou insensé. Nous connaissons des hommes qui, pendant des années ont joué le jeu de la gâche des prix. Il n'y a pas de stabilité dans leurs affaires. Leur commerce se fait à l'aventure. Un acheteur revient rarement à leur magasin. On ne peut pas compter sur leur parole. Il en va autrement avec l'homme qui ne cache pas qu'il est dans le commerce pour faire du profit. Même quand nous ne pouvons pas payer les prix que ce marchand demande, nous sommes forcés de le respecter pour sa franchise. Nous pouvons nous fier à lui, quand il offre certains prix pour se débarrasser d'un stock qui se vend lentement.

Quand on discute des prix, il est bon de se rappeler que les opinions sont grandement partagées sur ce qu'on entend par profit équitable. Un commerçant au jugement sain, qui connaît les besoins de son district, qui peut les prévoir et les estimer, peut faire plus de profit à 30 pour cent qu'un autre à 50 pour cent. Il sait qu'il aura une demande pour certaines marchandises à chaque saison de l'année. Il a ces marchandises en stock. Il n'attend pas que la demande batte son plein pour faire ses commandes. Il répond à la demande aussitôt qu'elle se produit, il vend ses marchandises rapidement et termine la saison, ses rayons dépourvus de marchandises. Son rival doit refuser des commandes avant de savoir ce qui sera demandé, et finit la saison avec un stock qui doit être sacrifié ou conservé jusqu'à la saison suivante. Il n'existe pas beaucoup de lignes qui puissent être gardées avec profit pendant plus d'un an.

La direction d'une maison de commerce n'est pas un travail de huit heures par jour. L'homme d'affaires doit continuellement s'occuper. Beaucoup d'entre eux doivent plus aux plans élaborés dans le calme de la soirée qu'au travail fait avec leur personnel dans le magasin. Il repasse en pensée les opérations de la journée, pointe son travail et celui de ses employés, calcule les profits qu'il a faits sur ses ventes, découvre les erreurs commises, prévoit la tâche du lendemain, établit un programme pour le travail de ses employés, inventorie mentalement son stock, s'efforce de prévoir l'effet probable des événements courants et des conditions du marché sur le commerce futur. Tout cela ne peut pas se faire aussi bien pendant les heures de travail quand le marchand affairé est constamment appelé à s'occuper des détails de son commerce.

### ARTICLES DE COU POUR DAMES

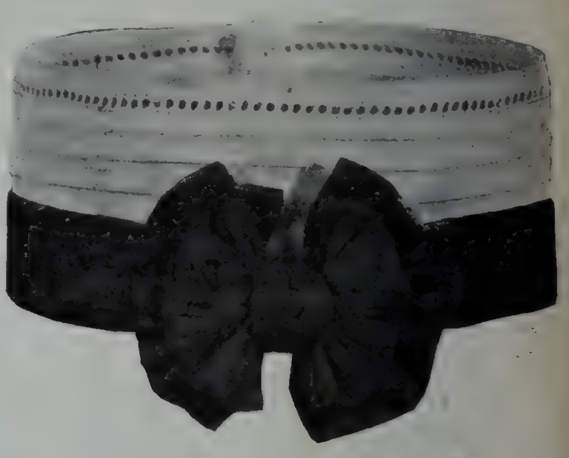
Depuis le commencement du mois, les articles de cou pour dames ont été l'objet d'une grande faveur dans la plupart des magasins. Les vitrines de comptoirs ont été ornées élégamment et de nombreux étalages ont été faits dans les vitrines de devantures. Cette action a eu son effet sur les ventes et les résultats devraient être satisfaisants, à en juger par le montant des affaires faites. Dans la plupart des cas, les voyageurs n'étaient plus en route, mais un grand nombre d'ordres par lettres n'ont pas été considérables et leur total a servi à maintenir l'activité dans les maisons d'articles de cou.



Jabot en lawn plissé. Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Les effets de fantaisie et les tissus à jabots ont tenu leur rang usuel, mais il est évident que la grande vente a porté sur les lignes à prix populaires. Pour leur donner encore de l'activité, quelques maisons livrent ces articles en boîtes.

De beaux effets en hauts cols rabattus se sont bien vendus. De beaux empiècements en dentelle médaillon, des cols et manchettes assortis, des berthes, etc., ont aussi été en demande. Dans cette classe, le crochet irlandais était très en évidence, la dentelle princesse, le point de Bruxelles et la dentelle duchesse se vendant également à la clientèle recherchée. Une ligne qui a excessivement bien réussi, le mois dernier, c'est celle comprenant des longueurs de ruches assorties pour le cou. Elles étaient mises d'une manière attrayante dans des boîtes élégantes.



Col stock genre tailleur en lawn et soie. Nouveau modèle pour le printemps de Rhys D. Fairbairn.

Les ruches sont en grande demande et tout fait espérer que leur vogue ne diminuera pas au printemps.

La plupart des lignes avancées pour le printemps seront prêtes à être offertes dès la saison des fêtes passées, et les voyageurs seront alors en route. Les nouvelles lignes présentent de nombreuses nouveautés; mais tant que les premiers voyages n'auront pas été faits, on ne pourra dire que peu de chose des nouveaux styles.

Les articles de cou dans ces nouveaux effets sont bons, tant à Paris qu'à New-York, et il devrait en être ainsi sur ce marché.

Beaucoup de marchands qui ne voulaient pas mettre en stock des articles de cou plus tôt dans la saison ont vu qu'ils ont perdu, de ce fait, des ventes en automne. Ces acheteurs se sont approvisionnés pour le commerce de Noël, mais on peut dire qu'ils n'ont pas réussi aussi bien que s'ils avaient mis en magasin, plus tôt dans la saison, un stock faible, mais représentant bien.

## HAMILTON COMPANY

Cette maison a été fondée en 1866 par M. Henry Hamilton; elle était alors située rue Notre-Dame Ouest, appelée à cette époque rue St-Joseph. De 1866 à 1891, année où M. Napoléon Edouard Hamilton, décédé, s'associa à son frère, la firme fut connue sous le nom de H. & N. E. Hamilton. En 1891, la maison se transporta au coin de la rue St-Jacques et du carré Victoria dans l'édifice occupé par la Eastern Township Bank. Elle y resta jusqu'en 1896. Voyant augmenter ses affaires et ayant besoin de plus d'espace, la firme déménagea et se rendit au coin de la rue Ste-Catherine et de la rue Peel, où elle demeura dix ans. En mai 1906, elle quitta ce magasin pour s'installer dans celui qu'elle occupe actuellement.

M. Henry Hamilton naquit à St-Luc, comté d'Iberville; il était le fils de S. D. Hamilton, cultivateur d'origine écossaise. Il débuta dans les affaires à St-Jean, Québec. De là il vint à Montréal où il s'établit à son compte en 1866. Il resta 41 ans dans le commerce sans interruption. Son grand succès en affaires est dû à ses aptitudes et à son esprit prévoyant. Travailleur infatigable, il consacra sa vie aux affaires. Il fut juge de paix, membre du Board of Trade, président du Reform Club; il était estimé dans la société et populaire dans toutes les classes. Homme de principes, sa parole valait un engagement.

M. Henry Hamilton, de même que M. George Hamilton, grandit avec la firme depuis son enfance.

M. Singer, neveu de M. H. Hamilton, fait partie de la firme depuis 25 ans. M. D. P. Lyons y est entré, il y a dix-huit ans, il est gérant et acheteur du département des costumes et des chapeaux.

M. John T. Burns, est acheteur et gérant du département des étoffes à robes et des soieries.

### Le nouveau magasin de la Hamilton Co.

Un des plus beaux magasins à départements de Montréal et du Canada est celui occupé maintenant par la Hamilton Co., rue Ste-Catherine Ouest. Il y a quelque temps, cette compagnie jugea nécessaire de quitter ses anciens quartiers, coin des rues Ste-Catherine Ouest et Peel, et des arrangements furent faits pour l'établissement qu'elle occupe à présent. Le magasin qui est large de 64 pieds, profond de 114 pieds, a été refait à neuf. C'est une structure à carcasse d'acier, en pierre grise, élevée de sept étages.



M. HENRY HAMILTON

Bien éclairée partout, la bâtisse a une apparence brillante, qui manque trop souvent aux magasins. La ventilation a été bien comprise et il en résulte une condition hygiénique pour les employés et les clients. Les vitrines offrent un espace de 64 pieds; elles sont profondes de six pieds et hautes de 8 pieds, 6 pouces; au-dessus de ces vitrines se trouve un système de prismes de fantaisie. Une grande tente, supposée être la plus grande à Montréal, est employée pour protéger les vitrines du soleil. La lumière électrique est employée comme éclairage et tous les départements sont munis du système transporteur d'argent à câble Lamson. Deux ascenseurs mûs par le pouvoir hydro-électrique et un élévateur à marchandises sont en usage. Dans l'outillage de ce nouveau magasin, la Compagnie a apporté beaucoup de nouvelles idées. Elle y a installé des accessoires modernes et tous les efforts ont été faits pour rendre ce magasin un des plus modernes au Canada.

### Arrangement du premier plancher

Le système a prévalu dans la distribution du magasin et chaque étage est arrangé de manière à être le mieux approprié pour donner de la commodité aux clients et la plus grande satisfaction à la Compagnie. Le premier plancher est arrangé d'une manière attrayante et commode. Là, on trouve les lignes les plus fréquemment demandées par les clients. Les ailes principales sont larges de huit pieds et celles de côté ont 6 pieds; l'ameublement du côté est élevé de 7 pieds. En face de l'entrée est le comptoir central; là, on trouve toutes les lignes générales, telles que rubans, mouchoirs et voiles. L'ameublement en bois a 4 pieds, 6 pouces de haut et au sommet est une vitrine d'une hauteur de 18 pces. Dans tout le magasin on a pris soin que tout soit couvert pour protéger les articles de la poussière et leur conserver une apparence fraîche. Les comptoirs sur ce plancher sont une combinaison de bois et de verre, le dessus étant en bois couvert de drap vert.

Dans le département des rubans, une tringle en verre, haute d'environ deux pouces, fait qu'il est possible d'employer le sommet du comptoir pour les étalages



LE MAGASIN HAMILTON—Section des Départements des Fourrures et des Confections.



LE MAGASIN HAMILTON — Dentelles, Bas et Sous-Vêtements.

pendant le jour. A gauche de l'entrée est le département des articles de cou. Comme dans d'autres départements, on y voit un étalage de nombreux échantillons dans le comptoir à vitrines, tandis que tout le stock est conservé dans des tiroirs en arrière. Dans la section des parfums, on emploie des rayons de verre dans des casiers en verre. De ce côté du plancher principal, on trouve les articles pour les cheveux, les peignes, brosses et autres marchandises. Près de l'escalier est le département des parapluies. Chaque ligne tenue par la maison est représentée dans une vitrine en verre, tandis que le stock est conservé dans des tiroirs en arrière. Les articles de tablettes sont placés à l'arrière du magasin, près des ascenseurs. A droite de l'entrée est le département des articles d'hommes. Beaucoup de nouvelles idées se manifestent dans ce département. Par exemple, les cravates sont toutes placées dans un cabinet vitré contenant de nombreux tiroirs construits de telle sorte qu'ils peuvent être retirés et que plusieurs lignes soient placées devant l'acheteur sans déranger matériellement le stock. Les vitrines du premier plancher sont toutes éclairées à l'électricité.



LE MAGASIN HAMILTON—Section du Département des Chapeaux.

Les sous-vêtements se trouvent en arrière. Un fait intéressant dans cette section, c'est que tout le stock de réserve est conservé derrière des rayons contenant le stock présent et, de cette manière, un espace considérable est utilisé, qui autrement serait perdu; cela épargne beaucoup de temps et de trouble quand on peut se procurer un nouvel approvisionnement de marchandises pour le comptoir, lorsque le stock des rayons diminue.

### Section idéale des coupons

Les coupons comprenant soieries, doublures, étoffes à robes, se trouvent sur le plancher de première section. Là aussi, on voit les toiles, les flanelles, les mousselines, les indiennes et les marchandises de Manchester. La manière dont les étoffes placées sur les rayons sont protégées contre la poussière est digne de remarque. Au lieu d'employer une longueur de drap que l'on doit fixer chaque soir, de la meilleure manière possible, un rideau arrangé de manière à couvrir complètement les mrarchandises, court le long d'une rainure, au sommet des rayons. Ce rideau fonctionne rapidement et avec satisfaction. Pendans la journée, il est replié ou roulé en arrière, dans un petit réduit; un de ces réduits se trouve à l'extrémité de chaque longueur de rayons. Bien que cette idée ne soit pas exactement nouvelle, cependant, elle est très ingénieuse et très simple et son avantage est tout à fait évident.

### Confections

Au second étage, se trouvent les corsets, les articles blancs, les jupons et les vêtements d'enfants. On peut remarquer que, bien que toutes les lignes soient représentées dans les vitrines qui sont arrangées en bon ordre, il n'y a pas de stock superflu. Tout le superflu est dans des tiroirs ou emmagasiné ailleurs. On voit là des étalages sur tables, ce qui veut dire une exposition des marchandises principales du département des articles blancs. De l'autre côté du même étage, se trouvent les marchandises en laine brodée, les dessus de coussins, les couvre-pieds, les confortables, les couvertures, les tapis de tables, les lignes damassées et les articles de maison. On se sert de sections fermées pour tenir les rideaux, les confortables et les couvertures. Parfois, la porte de ces sections est en verre, mais, en général, elle est en bois. Les stocks dans ces lignes sont tenus propres et frais, cependant il est très facile de les étaler et on n'éprouve aucune difficulté à montrer les marchandises. Les bureaux généraux et le département de la publicité sont situés là.

### Manteaux et costumes

Le troisième étage est consacré à divers usages; on y trouve les manteaux et les costumes. Le département des chapeaux est aussi sur cet étage. Pour les manteaux et les costumes, il y a un rang de cabinets en verre et en bois, le long du mur et on se sert aussi de supports à révolution. Les glaces sont abondantes, tant sur le mur qu'en forme de glaces à trois faces. Plusieurs grandes tables rondes sont employées pour l'étalage. Tout l'ameublement est plaqué nickel. Des salles d'essayage seront construites et seront des plus modernes. Il y aura aussi dans le magasin une salle de repos. Là, les dames pourront attendre ou se reposer. Une salle sera installée et sera réliée à cet étage. Une autre bonne idée est une salle de toilette pour les dames.



LE MAGASIN HAMILTON—Etoffes à Robes et Soieries.

Le sixième étage est employé comme magasin pour tout le stock de réserve.

Une salle de récréation et de lunch pour les employés sera aussi établie là. Tout ce qui peut leur procurer du confort pendant les heures où ils ne travailleront pas sera fait. L'intention de la Compagnie est de prendre des arrangements pour servir un lunch aux personnes qui



LE MAGASIN HAMILTON—Lingerie Blanche et Blouses.

désirent rester dans l'établissement. Dans le sous-sol une salle d'échantillons est arrangée. Les salles de réception et d'expédition sont situées là ainsi que la chambre des chaudières. Le département des articles de cuisine se trouve dans cette partie du magasin.

Dans toute la bâtisse, on a peu fait pour la décoration. Les murs sont tous blancs. Le premier étage a 17 pieds de hauteur et les autres, 14 pieds. Tous les comptoirs, les casiers et l'ameublement sont de la couleur de l'acajou, ce qui, grâce à l'excellente lumière, fait un effet très bon.

Tout bien considéré, le nouveau magasin qui vient d'être occupé par la Hamilton Co. est bien supérieur à celui que cette Compagnie occupait autrefois et il n'est pas douteux qu'une augmentation d'affaires résultera du changement de la place d'affaires.

## LA DECOUVERTE DE LA SOIE

La découverte de la soie est attribuée à l'une des femmes de l'empereur de Chine, Houng-Ti, qui régnait deux mille ans environ avant l'ère chrétienne, et, depuis cette époque, un endroit spécial a été réservé dans les jardins du palais royal de Chine à la culture du mûrier—appelé en Chine "l'arbre d'or"—et à l'élevage des vers à soie. Le premier vêtement de soie connu fut fait, non pour un souverain, non pour une jolie femme, mais pour ce monstre à forme humaine, appelé Héliogabale. Des moines venus de Perse à Constantinople révélèrent à l'empereur Justinien le secret de la production de la soie et lui donnèrent quelques vers à soie. De la Grèce, l'art de la manufacture de la soie passa en Italie à la fin du treizième siècle.

Quand les papes quittèrent Rome pour s'établir à Avignon, France, ils firent connaître dans ce pays le secret qui avait été gardé par les Italiens, et Louis XI établit à Tours une manufacture de soieries. François 1er fonda la manumacture de soieries de Lyon qui a toujours occupé le premier rang pour la production de ce tissu. Henri II, roi de France, portait, au mariage de sa soeur, la première paire de bas de soie qui eût jamais été faite. Le mot satin qui, au début, était appliqué à toutes les soieries en général, est employé depuis le dernier siècle pour distinguer les tissus ayant une surface lustrée. —(The Sartorial Art Joprnal).

## L'INDUSTRIE DES ARTICLES TRICOTES

Une des branches les plus importantes de l'industrie textile en Amérique est celle des articles tricotés; et bien que cette branche ne forme qu'une partie de la grande industrie, c'est en réalité une classe d'industries, car de nombreux métiers particuliers se sont développés par l'intermédiaire de la machine à tricoter sous ses diverses formes, dit le journal "Textile American". Depuis trois cents ans, des perfectionnements merveilleux ont été apportés à la machine à tricoter et ses produits sont nombreux et complexes. Le coton et la laine continuent à être les principales matières employées, et la bonneterie est le principal genre de tissu qui en résulte; mais les combinaisons de matières, les espèces de fils employées, les genres d'articles produits et leur finissage donnent de l'emploi à un grand nombre de personnes à partir du moment où les fils commencent à passer dans la machine jusqu'à celui où l'article terminé est prêt à être expédié au marchand et au consommateur.

On peut se faire une idée du développement de l'industrie par une étude des statistiques du commerce et du travail; on y verra qu'en 1860, il y avait 197 établissements occupés à la production d'articles tricotés. Le capital investi dans cette industrie était de $4,035,510 et la production avait une valeur de $7,230,606.

Quarante ans plus tard, en 1900, le nombre des établissements produisant des articles tricotés était de 921, représentant un capital de $81,860,604; leur production était évaluée à $95,482,566.

En 1905, le nombre des établissements avait augmente de 17.2 pour cent, il était de 1079. Le capital investi avait été porté à $135,558,139, soit dix-huit fois la valeur de la production de 1860.

Il faut comprendre que le coût de la production a diminué constamment depuis 1860 et que le dollar peut payer aujourd'hui plus d'articles ou des articles meilleurs qu'il y a quarante-cinq ans; on a estimé qu'étant donnée la diminution du coût de production et du prix de vente, il est probable que le public achète par tête de population une quantité de marchandises tricotées trois ou quatre fois plus grande qu'il y a vingt-cinq ans

Le développement de l'industrie a eu des hauts et des bas. Des périodes de dépression l'ont affectée défavorablement, de même que des époques prospères lui ont donné un nouvel élan. C'est dans le voisinage des champs de culture du co-



LE MAGASIN HAMILTON, MONTREAL

tonnier que le développement de l'industrie a été le plus remarquable. Les valeurs de la laine et du coton ont eu leur effet sur les marchandises tricotées formées de ces deux matières. Les saisons et les changements de modes,, ont aussi produit leur effet, mais l'industrie aug-

# F. Galibert,

**Manufacturier de Gants, Préparateur de Cuirs et de Fourrures, Montréal.**

LA LIGNE POUR L'AUTOMNE 1908 EST PRÊTE.

Les Gants Suède couleur Mocha qui ont été faits pour la première fois par notre maison sont connus si bien et si favorablement du commerce qu'il n'est pas besoin d'être présentés.

Notre position comme tanneurs et manufacturiers de **Gants** est unique.

Grâce à notre choix spécial de **Peaux Vertes,** le meilleur apprêt possible que nous leur donnons, l'uniformité et le brillant de la couleur, nous avons fait de nos lignes des favorites du commerce.

Nos agents de vente vous verront sous peu.

*AGENTS DE VENTE*

## Perrin Frères & Cie

*MONTREAL*





*BUREAUX ET SALLES D'ECHANTILLONS :—*

**Toronto** :—
*Edifice Traders Bank, rue Yonge.*
**Winnipeg** :—
*Bloc Hammond, rue Albert. . .*
**Vancouver** :—
*130, rue Hasting. . . . . . . .*

LA MAISON DES GANTS DU CANADA.



A tous nos Clients et au Commerce, nous offrons nos meilleurs souhaits pour une nouvelle année prospère.

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet de nos échantillons pour L'AUTOMNE 1908, comprenant les valeurs absolument les meilleures en Gants Importés doublés et non-doublés, en Gants Ringwood et Cachemire.

En fait de Gants de Fabrication Canadienne, notre assortiment est le meilleur qui ait jamais été offert, car nous nous sommes assuré l'agence pour la vente des **Gants Galibert.** Ces marchandises sont bien connues du commerce et seront vendues et livrées par nous aux prix et aux termes exactement les mêmes que lorsqu'elles ont été vendues directement par le manufacturier.

## Perrin Frères & Cie,

**Edifice Mark Fisher,**
**28, Carré Victoria, MONTREAL**

mente et se développe; les statistiques indiquent une augmentation de fabrication de tous les articles et cette augmentation ne se ralentit pas.

Bien que l'augmentation de production des Etats du sud ait été un facteur remarquable du développement de l'industrie, la majorité des manufactures se livrant à cette industrie sont situées dans les Etats du centre et le plus grand nombre d'entre elles dans l'Etat de New-York et la Pennsylvanie. Les Etats de la Nouvelle-Angleterre et du sud se font une concurrence active pour la troisième place dans la distribution par sections et l'ouest a un développement qui lui donne la seconde place.

Bien que la répartition des établissements donne aux Etats du centre et du sud une position presque égale, la répartition du capital investi donne à la Nouvelle-Angleterre la place la plus élevée, car, sur $106,663,531 investis aux Etats-Unis, d'après les statistiques de 1905, 58 pour cent de cette somme étaient dans les Etats du sud, 18.8 pour cent dans la Nouvelle-Angleterre ; 15.7 pour cent dans les Etats de l'ouest, et 7.5 pour cent dans les Etats du sud. Depuis, les placements dans les Etats du sud ont augmenté matériellement.

Quelques faits intéressants concernent les ouvriers employés par l'industrie, car il y a eu augmentation du nombre des femmes en même temps que diminution du nombre des hommes. L'emploi des enfants a été désapprouvé pendant les années récentes et leur nombre a diminué. Le problème des employés est important dans cette industrie, car des conditions améliorées procurent aux établissements une meilleure catégorie d'employés; en même temps, la prospérité du pays a ouvert tant de débouchés nouveaux et lucratifs à l'activité ouvrière, que des empiètements ont été faits sur les forces de l'industrie.

Il y a eu des changements notables dans la machinerie employée, car de nouveaux tissus demandent de nouvelles machines, et la pression exercée sur les marchés a nécessité des machines perfectionnées d'une plus grande capacité. Les changements sont fréquents et constants, et la production d'un seul article est le résultat du travail de plusieurs machines.

L'histoire de l'augmentation des matières employées explique le développement des industries du coton et de la laine; mais malgré cela, les marchandises importées trouvent un débouché et sont nécessaires pour satisfaire à la demande croissante.

---

**Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.**

## BANQUET DES VOYAGEURS

Aux noms des voyageurs de commerce signalés comme ayant pris part au banquet, il convient d'ajouter ceux ci-dessous omis à la page 12 de ce numéro:

MM. A. C. Cumming, R. Booth, H. Pinet, Chas. Shea, Geo. S. Cleghorn, E. Bourassa, de W. R. Brock Co., Ltd., et MM. W. Anderson, G. Harris, F. McNabb, L. W. Anderson, W. G. Robertson et E. Bourdon, de Greenshields, Ltd.

---

## LUNCH DE FIN D'ANNEE

M. M. G. B. Fraser, de MM. Greenshields Ltd., a offert un lunch le 19 décembre au Canada Club, à plusieurs des voyageurs de la maison qui étaient de retour à Montréal, à l'occasion des fêtes de fin d'année. Parmi les invités, nous relevons les noms de MM. W. Buell, E. Lapierre, T. Greig, E. Powell, F. McNab, G. Harris, A. Moquin, W. Duquette, D. A. McNaughton.

---

## LA FABRICATION DE LA TOILE

Rien n'est plus joli qu'un champ de lin irlandais tout en fleurs. Les tiges sont hautes d'environ trente pouces, très frêles et d'un gris pâle. Chaque tige porte une fleur d'un ton bleu exquis, quelque chose entre la teinte du bluet et celle du myosotis. La petite fleur n'est pas d'une constitution très robuste. Les pétales tombent bientôt et une cosse de graines se forme, qui, lorsqu'on lui en laisse le temps, produit des quantités de ce qu'on appelle graines de lin. Mais quand on cultive le lin pour la manufacture de la toile, on l'arrache avant que la graine ait le temps de mûrir. Après avoir été exposé à l'air pendant quelques jours, le lin est mis dans l'eau et pendant la quinzaine qu'on l'y laisse, l'odeur désagréable dont il remplit l'air est remarquablement forte. Cette immersion prolonée permet de séparer facilement le chaume de la fibre en l'écrasant entre des cylindres, puis on suspend la fibre par une ouverture au-dessus d'une machine dans laquelle un arbre horizontal muni de lames en bois tourne à la vitesse de 250 tours par minute. Cette machine sépare à jamais la fibre du chaume, qui est maintenant de la filasse. Vient ensuite la filature faite dans d'immenses établissements, après quoi le fil est tissé pour en faire de la toile. Enfin on procède au blanchiment; pour cela on étend la toile dehors sur la verdure, où elle blanchit sous l'action de la pluie, du soleil et du vent. Ces longues bandes de toile d'une blancheur de neige étendues sur le gazon surprennent l'étranger.

## LA BONNE ENTENTE ENTRE ACHETEUR ET VENDEUR

Il n'y a pas d'erreur faite plus communément par le marchand que celle qui consiste à avoir simplement des relations d'affaires avec le manufacturier plutôt que de le traiter comme un ami. Plus leurs relations sont amicales et intimes, mieux cela vaut pour le commerce de l'un et de l'autre, ainsi que pour le confort et le plaisir du client. Le premier devoir d'un marchand détaillant est de satisfaire le goût de ses clients. Le premier devoir d'un manufacturier est de plaire à ses clients qui sont les détaillants et les marchands en gros.

Un client n'a aucune hésitation à dire exactement au marchand ce qu'il désire, en spécifiant prix, grandeur, qualité et apparence. Le marchand prospère écoute avec attention et fait de son mieux pour fournir exactement ce qui lui est demandé. Le détaillant devrait agir vis-à-vis du manufacturier de la même façon que le client agit vis-à-vis de lui-même, en lui disant exactement ce que sa clientèle désire et en lui indiquant les défauts qui semblent exister dans ses marchandises. Un manufacturier avisé prend note de tout ce qui est dit et, quand il peut faire économiquement un changement pour se conformer aux désirs du marchand, il est trop heureux de le faire.

Les plaintes des clients sont rarement explicites. Le marchand qui a une connaissance plus exacte des marchandises fait une plainte plus définie, mais a rarement les connaissances techniques qui pourraient donner de la valeur à ses opinions. Le manufacturier dont les connaissances sont complètes et qui dispose en outre de l'aide de contremaîtres et d'experts, peut juger en un moment de la validité d'une plainte. Quand ces relations étroites existent entre le client et le marchand d'une part, entre le marchand et le manufacturier d'autre part il est facile de satisfaire les plaignants et de découvrir les changements qui se produisent dans le goût du public.

Ces changements sont toujours lents et graduels.

Le marchand est le premier à les remarquer, et, s'il est intelligent, il en fera part au manufacturier. Quelquefois ces changements ne se produisent que dans une section du pays, d'autres fois ils sont généraux. Même dans ce dernier cas, il y a toujours des districts où le public conserve son goût ancien et est opposé à tout changement. Quand les marchands se tiennent bien informés, un manufacturier se tient facilement en contact avec toute sa clientèle, en faisant les changements, en produisant de nouvelles marques qui satisferont tous les goûts, et en conservant les anciennes pour les districts où règne un goût conservateur.




## OUVERTURE DES MODES DU PRINTEMPS

Bien que la date de l'ouverture des modes du printemps ne soit pas encore fixée d'une manière définitive, il est à peu près certain qu'elle aura lieu le lundi 2 mars.

* * *

Dans le commerce de la mode en gros on est très satisfait des affaires, les commandes rentrent bien; les ordres des voyageurs peuvent être comparés avantageusement à ceux qu'ils envoyaient l'an dernier à pareille époque. Les collections ne donnent lieu à aucune plainte et on attend avec confiance la grosse échéance du 4 février.

Le commerce de la mode en gros reçoit journellement ses importations en marchandises du printemps et a commencé à en faire la distribution au commerce de détail.

## DESCRIPTION DE CHAPEAUX

Page 34.—Chapeau de la maison Lord & Taylor, de New-York. Ce magnifique modèle a obtenu un grand succès pendant la saison. Ce qui fait son principal attrait, c'est sa construction délicate. C'est un grand chapeau noir en malines et dentelle Chantilly. Pour sa construction, il faut choisir avec soin la carcasse, qui doit être faite de fil métallique à bonnet, recouvert de satin, fin mais fort, Le fil métallique doit avoir une grande force et être cependant assez flexible pour faire une forme qui ne soit pas trop rigide afin de produire l'effet du modèle. La forme devrait être construite sans attache de fil, si possible, ou en tout cas sans que des bouts courts de fil métallique soient exposés à la vue. Elle est couverte de malines. Une longueur de malines égale à trois fois la circonférence du chapeau est doublée sur le bord de la forme et plissée autour du bord et de ses fils parallèles. Cela est fait naturellement à la main. La calotte est couverte d'un morceau de malines coupé droit, coulissé au centre, plissé le long du bord du sommet de la calotte et coulissé de nouveau à la base. La forme ainsi couverte est alors cousue à un petit bandeau faisant tout le tour. Le chapeau est prêt à être drapé de dentelle.

Cette draperie consiste en quatre longueurs de large dentelle Chantilly. Un patron à bord festonné dont la largeur n'est pas inférieure à 9 pouces est découpé. Ces longueurs sont cousues ensemble sous forme d'écharpe ,deux rangs avec festons vers le devant et deux rangs avec festons vers l'arrière. Toute l'écharpe est alors drapée autour du chapeau, les bouts ramenés vers la gauche en arrière, et l'ampleur de l'écharpe forme une grande calotte bouffante.

La garniture consiste en un gros noeud en velours de panne noir, et une aigrette de héron blanche. Une grosse rose crème, dont la nuance tourne au rose vers le centre, avec son feuillage repose sur les cheveux et le dessous du bord à gauche. De la malines noire entoure le bandeau.

Dimensions:

Bord en avant 4½ pouces.
Bord en arrière, 4½ pouces.
Bord à gauche, 5¾ pouces.
Calotte, diamètre 7½ pouces.
Calotte, hauteur, 3 pouces.

Ce chapeau peut aussi être fait en dentelle blanche ou de couleur. Dans ce cas, la carcasse doit être en broche à bonnet garnie de satin d'une couleur assortie à celle de la dentelle. Comme il est nécessaire de faufiler la malines sur la broche, on doit se servir d'une aiguille très fine et de fil de soie assorti à la broche. Ce fil est passé sous la couverture, sur la broche et à travers la malines qu'il fixe en place. La couverture de la broche doit être partout d'une seule couleur, c'est-à-dire que le remplissage en coton doit être assorti à la couverture, en soie, sans quoi les nuances seraient visibles.

Page 34.—Chapeau en soie grise avec bord forme champignon et calotte droite. Le bord est d'abord couvert d'une doublure intermédiaire et la soie est découpée d'après un patron ajusté au bord du chapeau. Le bord est fini par un pli large de 1½ pouce. On fait un biais de 4 pouces de large, en allouant 1 pouce pour la broche à bonnet insérée le long de chaque bord du pli de finissage et qui y est faufilée. De la broche couverte de satin uni doit être employée pour le finissage de tels plis afin que l'ouvrage soit parfait. La calotte est couverte d'une pièce circulaire en haut et une bande en biais en fait le tour. Celle-ci est repliée de ½ pouce plus large que la largeur de la calotte afin d'allouer ¼ pouce à chaque bord pour le rempli. Cette forme n'a pas besoin de bandeau.

La calotte a 4 pouces de haut et six pouces de diamètre; une ruche ample de malines plissée forme garniture tout autour de la calotte et est de la même nuance. Deux oiseaux de nuance taupe sont montés sur la ruche comme dans la gravure.

Dimensions:

Bord, avant, 4 pouces.
Bord, arrière, 4¼ pouces.
Bord, côtés, 5½ pouces.
Tour de tête, 18 pouces.
Calotte, diamètre, 6 pouces.
Calotte, hauteur, 4 pouces.

Page 36.—Modèle de Harry Samuels & Bros, New-York. Cette jolie toque est faite sur une petite forme "Colonial", dont la partie arrière a été coupée, comme pour former bonnet. Cette toque peut être portée par les jeunes femmes comme par les personnes plus âgées avec un effet également bon.

Dans le modèle représenté par la gravure, la forme est couverte de peaux de vison, cousues ensemble, de manière que les lignes foncées aillent de l'avant à l'arrière de la calotte. On fait une bande au moyen de morceaux de peaux coupés en longueurs de 5 pouces, les lignes foncées étant parallèles les unes aux autres. Cette bande est cousue sur la couronne, dont le devant seulement en est couvert. Un bord de la bande est cousu juste à l'intérieur de la couronne, la fourrure tournée vers la forme. Cette bande est ensuite ramenée sur la couronne et cousue. Après avoir fixé la fourture en place, on remplit de malines ou de velours l'espace compris entre la couronne et la calotte.

La garniture se compose d'une touffe de quatre grosses roses en soie, l'une d'un rouge brunâtre. Du feuillage vert semblant avoir été atteint par la gelée, qui a bruni l'extrémité des feuilles, et de longues tiges avec leurs épines se mêlent à la touffe de roses.

Dimensions:

Couronne, 3½ pouces en avant.

Côtés, 2½ pouces. Espace découpé en arrière, 6 pouces. La calotte a un diamètre de 5 pouces; en arrière, elle a 2¼ pouces. De la base au centre des côtés, 5 pouces. La forme s'étend, au-dessous de la calotte de deux pouces de chaque côté jusqu'à l'endroit relevé formant couronne. La portion découpée en arrière s'ajuste bien sur une coiffure basse et est dissimulé par la garniture.

---

M. Petit, acheteur de la maison Debenhams (Canada), Ltd., de retour d'un voyage d'achats en Europe, nous donne les quelques renseignements suivants, au sujet des modes pour la prochaine saison.

Les grandes modistes parisiennes montrent encore quelques grands chapeaux mais en moins grand nombre que précédemment; elles semblent plutôt travailler les formes plus petites et moins volumineuses tirant sur le genre toque ou turban.

Pour les formes on emploie beaucoup de crin ainsi qu'une paille très fine, la paille Tégale ainsi que des plateaux en Leghorn, le tout dans tous les tons plus nouveaux que nous indiquerons plus loin.

Les chapeaux de dernière création sont garnis à effet droit sur le côté, soit avec des fleurs, soit avec des plumes dans le genre pompon militaire, soit avec des épis de blé. Quelque chose de très nouveau est le pompon en plumes d'autruche

# Cravates d'Hommes

pour le

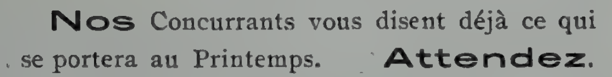


# PRINTEMPS 1908



## *Attendez donc un peu.*

**Nos** Concurrants vous disent déjà ce qui se portera au Printemps. **Attendez.**



Nous avons quelque chose en réserve que nous mettrons sur le marché en temps apportun pour le commerce de la Première Heure. . . .

Notre Nouvelle Brochure Illustrée sera entre vos mains dans l'espace de quelques jours et vous donnera quelque idée de ce que nous faisons dans la ligne des Articles de Cou pour Hommes pour le **Printemps 1908.**

MM. PREVOST BROS., nos représentants, iront vous voir de bonne heure en février, avec notre ligne complète de Nouveautés pour le Printemps . . . . . . . . . . . .



**The Sword Neckwear Co., Ltd.**

TORONTO, CANADA

coupées. Dans les plumes de fantaisie à effet droit on remarque beaucoup de plumes de héron.

Les grandes modistes montrent encore des chapeaux garnis de plumes à effet mou, ainsi qu'un certain nombre de modèles avec grandes plumes couteau dans les plus nouvelles nuances. On voit aussi en assez grande quantité des aigrettes tombantes, des ospreys très fournis et quelques plumes d'autruche de couleur dans les tons les plus nouveaux.

Une nouveauté très originale est un chapeau tout en pétales de roses qui fait un très joli effet et semble appelé à un grand succès.

Pour les bandeaux la fantaisie des modistes s'exerce sur différentes matières telles que la paille, les paillettes, etc.; on en voit surtout dans les couleurs or; le bandeau en jais tient une bonne place.

Comme garnitures on verra beaucoup de rubans, de tulle, de tulle grec dans les tons assortis aux fleurs.

Comme fleurs, voici celles qui semblent devoir être les plus favorisées par la mode; jacinthes, coucous, géraniums, lilas, tulipes, oeillets, chrysanthèmes, coquelicots, ainsi que les roses et même les très grandes roses.

Enfin, comme nuances, voici celles qui paraissent devoir obtenir la plus grande vogue; le cerise, avant tout; puis, ensuite, le vieux bleu; viennent après: le vert empire, le mordoré, le fan, le shantung, le bleu paon (peacock).

On voit que ni les matériaux, ni les nuances ne font défaut et que les modistes auront de quoi exercer leurs talents et leur goût pour satisfaire leur clientèle.

* * *

Le Colonel Des Troismaisons de la maison J. M. Orkin & Co. nous dit que pour les modes du printemps, les chapeaux genre Gainsborough seront de grande vogue.

La forme rabattue tiendra une certaine place pour les chapeaux des personnes d'âge moyen.

Le crin jouera un grand rôle dans les formes de chapeaux.

Le tulle et le chiffon seront largement employés et dans la confection des chapeaux et comme garnitures.

Pour garniture, les fleurs et les plumes blondines seront de grande vogue. Parmi les fleurs, la rose American Beauty semble tenir la tête.

Les aigrettes seront également très en demande.

Parmi les nuances du commencement de la saison, on recommande spécialement le rubis et le groseille.

---

La maison J. M. Orkin & Co. ouvrira ses chambres de montage, le 15 février, et elle invite les modistes qui voudront bien venir copier les modèles importés à profiter de cette ouverture.




### LA SOIE ARTIFICIELLE

On a tellement écrit, dans ces derniers temps, au sujet de la soie artificielle, pour et contre, que l'article suivant sur ce sujet, par Howard W. Ambruster, récemment publié par le journal "American Silk", et très documenté, intéressera et instruira nos lecteurs; aussi, nous le reproduisons avec la permission du journal "American Silk", dit "Textile American".

L'emploi du fil de soie artificielle pour les tissus, après avoir attiré en passant l'intérêt des manufacturiers de rubans, soieries, étoffes à robes mélangées et tissus pour tapisserie, pendant un certain nombre d'années, demande maintenant leur sérieuse attention. Les plus grands progrès dans les lignes ci-dessus ont été faits à l'étranger, mais, même maintenant le fil de soie artificielle est employé avec succès dans un grand nombre de manufactures domestiques, et, d'après les indications actuelles, il est probable qu'il deviendra un article courant de tissage, comme il l'est déjà chez les manufacturiers de braids et de garnitures. Le développement récent peut être attribué plus ou moins à trois facteurs: Premièrement ,l'amélioration de la force de résistance et d'autres qualités de ce fil, due à l'évolution naturelle de l'art de la filature de la cellulose soluble; deuxièmement, aux efforts iben dirigés des manufacturiers étrangers, dont les nombreux efforts faits pour utiliser ce fil ont finalement remporté du succès et ont ainsi déblayé le chemin pour d'autres; enfin, à l'augmentation du prix de la soie naturelle, ainsi qu'à un déclin simultané du prix de vente du produit artificiel.

Le fil de soie artificiel a été employé pour les braids et les passementeries, depuis les premiers jours de sa manufacture à Besançon, France, il y a presque vingt ans, par le Comte Hilaire de Chardonnet. Aujourd'hui, la soie artificielle est une matière première basique qui sert à la fabrication de la plus grande partie des braids et garnitures pour robes et pour chapeaux manufacturés en Europe et en Amérique.

Et c'est aussi de France que l'Amérique a reçu les premiers tissus contenant ce produit merveilleux. Il est probable que les premiers qui aient eu à surmonter les difficultés qui semblaient exister dans le tissage du fil furent les manufacturiers de ruban de Lyon et de StEtienne, où, pendant des siècles, la soie naturelle avait régné en toute souveraineté. Les manufacturiers de soieries larges du même district furent prompts à suivre cet exemple dans le tissage des soies brochées de fantaisie, dans lesquelles l'emploi de soie artificielle fit ressortir le dessin, avec un brillant qu'on pouvait à peine obtenir avec de la soie réelle. Ensuite, les fabricants de tapisseries d'Allemagne, à Chemnitz, produisirent une ligne de rideaux solides, de tentures, où les effets de haut lustre et de haute coloration obtenus avec le nouveau fil sont des traits caractéristiques significatifs. Les étoffes à robes mélangées de diverses espèces offrent aussi un vaste champ au fil de soie artificiel et il semble à présent que son emploi soit peu limité.

Un facteur remarquable par rapport au mélange de la soie artificielle avec la laine worsted dans les étoffes à robes est le fait qu'étant un produit végétal, elle peut être teinte en écheveaux en couleurs indélébiles, et, après avoir été tissée avec de la laine worsted, le tissu fini peut recevoir une autre teinture en couleurs diverses, sans que la soie en soit affectée. Bien entendu, cette seconde teinture n'est pas possible avec la soie naturelle et le worsted, ces deux fils étant des fibres animales; et des résultats notables ont déjà été obtenus en effets soie et laine, par l'emploi de la soie artificielle. Les manufacturiers américains qui ont déjà adopté la soie artifcelle avec succès, l'emploient principalement comme remplissage, avec de la soie naturelle, de la laine worsted ou du coton; mais, si cette soie est filée en la tordant serré, elle semble convenir presque aussi bien pour les chaînes mélangées. Dans certains tissus, principalement les soieries larges, de texture très légère, il n'est pas profitable de substituer la soie artificielle à la soie naturelle, car la première n'a pas encore été tissée pour le marché en titre plus fin que 3½ à 4 dragmes. Toutefois, il n'est pas doûteux qu'il ne s'agit là que d'une question de temps; le développement rapide des procédés mécaniques et chimiques, pour la transformation de la cellulose en ces filaments produira commercialement un fil aussi fin que celui provenant du ver à soie. Il n'y a aucune raison apparente pour que la plus fine filature du ver à soie ne soit améliorée sous ce rapport, si nous en jugeons par les échantillons d'expérience qui ont été produits dans les laboratoires de ceux qui étudient la question.

Une autre objection à l'emploi de la soie artificielle dans certains tissus, c'est qu'elle s'affaiblit d'une manière perceptible dans l'eau. Cette qualité qui a fait que beaucoup n'ont pas essayé de manipuler le fil de soie artificiel est une objection, plus apparente toutefois que réelle dans toutes les étoffes à robes où le fil de soie artificiel peut être mélangé avec la soie naturelle, le worsted ou le

coton; on utilise ainsi son lustre brillant sans sacrifier la stabilité du matériel tissé, quand il est humecté d'eau. En réalité, il n'y a pas beaucoup de tissus pour lesquels on ne pourrait pas employer la soie artificielle dans un but de décoration pour des fils qui devraient être soumis à un effort de tension pendant qu'ils sont humides. Il faut dire aussi que la soie artificielle ne subit aucun dommage permanent de la part de l'eau, quel que soit le temps pendant lequel elle y a été plongée; cette soie en séchant reprend toute son ancienne force et son ancien lustre.

Il y a en ce moment trois procédés différents par lesquels le fil de soie artificiel est produit, et, dans tous ces procédés, la cellulose est la matière première. Ces procédés sont connus communément sous les noms de procédé au nitro-cellulose, ou procédé Chardonnet, procédé cupra-ammonium et procédé alcali-cellulose, ou procédé visqueux. Le coton brut de diverses espèces est la forme sous laquelle la cellulose est préférée, et tous les genres de coton peuvent être employés, à partir du coton égyptien le plus fin jusqu'aux filasses à meilleur marché ; on peut aussi employer la fibre des cosses de la graine de coton, qui est moins coûteuse que l'une ou l'autre des fibres ci-dessus.

La différence dans le coût des divers genres de coton est compensée jusqu'à un certain point par leur différence de pureté et le percentage plus grand du coton plus coûteux qui peut être mis dans les solutions dont les filaments sont formés.

La pulpe de bois est aussi employée jusqu'à un certain point par les manufactures de la soie artificielle et on peut obtenir de la cellulose soluble du chanvre, de la paille ou de toute autre fibre végétale. Au point de vue chimique, les trois procédés nommés plus haut sont très différents; dans le premier, on emploie de l'alcool et de l'éther comme agents dissolvants, dans le second, on emploie du sel de cuivre et dans le troisième, on traite la cellulose par de la soude caustique et du bisulphure de carbone. Au point de vue mécanique toutefois, les procédés ne diffèrent pas beaucoup en principe, bien qu'il y ait une grande différence dans les types de machines employés. On force les solutions à passer dans des orifices minuscules, et ces solutions pénétrant dans des bains chimiques, ou passant à l'air libre, la cellulose qui y est contenue est intervertie ou durcie pour former le filament stable et continu. Ces filaments ou fils sont groupés sur de grosses bobines, et, après un autre traitement chimique, sont cordés pour en former les fils complets.

La soie artificielle de nitro-cellulose fut la première fabriquée à Besançon, France, par le Comte de Chardonnet, comme il a été dit plus haut, et elle est maintenant manufacturée dans presque tous les pays d'Europe; les plus grands producteurs sont: "La Société Economique pour la Fabrication de la Soie Chardonnet, à Besançon"; la "Vereinigte Kunstsei den Fabriken A G" de Frankfort, Allemagne et de Zurich, Suisse, et "La Société de la Soie Artificielle", de Tubize, en Belgique.

Le procédé cupra-ammonium est originaire de Elberfeld ,Allemagne et est dû à MM. Fremery, Urban et Bronnert, la Compagnie qui manufacture également par ce procédé est la "Vereinigte Glanzstoff Fabriken A. G." de Elberfeld; d'autres manufactures opérant par ce procédé existent aussi en France, en Belgique et en Autriche.

Le procédé visqueux, le plus récent des trois, a été entrepris sur une base expérimentale, par MM. Gross, Bevan & Stearn, à Londres, Angleterre. A présent les droits concernant ce procédé sont en Angleterre la propriété de MM. S. Courtalds & Co. ,les grands manufacturiers anglais de crêpe qui possèdent une vaste manufacture pour la production de la soie artificielle, à Coventry; cette manufacture est reliée à leur manufacture de tissage. La soie artificielle produite par ce procédé est aussi manufacturée en France et en Allemagne, et, de plus, c'est le seul procédé par lequel le fil de soie artificiel ait été produit pour le marché des Etats-Unis. L'établissement américain est celui de Genasco Silk Works, à Lansdowne, près de Philadelphie ; les directeurs de cet établissement ont développé un produit que l'on prétend bien supérieur à toute la soie artificielle importée, notablement par sa force et son lustre. Des brins, pour une capacité considérablement augmentée, sont faits en ce moment par la maison de Lansdowne.

Divers autres procédés pour la manufacture d'un fil artificiel ayant la texture de la soie ont été développés expérimentalement, mais n'ont pas obtenu un succès commercial. Un fil manufacturé a été obtenu au moyen de la gélatine, par le procédé Millar, mais ce produit échoua piteusement, et le fil fini était toujours soluble dans l'eau et se dissolvait si on essayait de le teindre. On a aussi fabriqué du fil au moyen de l'acétate de cellulose; ce fil a l'avantage d'être à l'épreuve de l'eau, mais le prix élevé des ingrédients chimiques employés dans le procédé de fabrication ont empêché ce procédé de sortir du laboratoire. On a essayé une solution de chlorure de zinc et de cellulose, mais sans résultat permanent. Le caséine peut être convertie en une soie artificielle, et des expérience sont maintenant faites dans ce but, tandis que l'osséine, produit gélatineux, un mélange de collulose et de caoutchouc, le résidu obtenu en faisant bouillir de la soie anturelle, et diverses autres matières, ont aussi trouvé leurs partisans parmi les chimistes qui s'efforcent de supplanter les vers à soie de l'Orient. On rapporte également qu'un chimiste anglais a produit par synthèse une soie qui, au point de vue chimique, est exactement semblable, sous tous les rapports, au produit du ver à soie. Toutefois, on n'a pas espéré produire une soie artificielle de ce genre pour le marché.

D'autres produits manufacturés en même temps que les soies artificielles comprennent les imitations de crins de cheval, un brin semblable à la cellulose, mais de poids beaucoup plus lourd, la paille artificielle de Lami, une bande plate d'un haut brillant, et un fil de coton enduit d'une solution de cellulose. Tous ces produits sont beaucoup employés pour la garniture de chapeaux, surtout le dernier, et le premier a trouvé un bon marché dans les tissus en crins de cheval, pour la couverture des meubles.

La production de la soie artificielle dans l'univers dépasse aujour'hui 6,000,-000 de livres annuellement, si on y inclut les imitations de crin de cheval, et le marché augmente avec beaucoup de rapidité. Les Etats-Unis en ont consommé l'année dernière, dit-on, une quantité beaucoup plus grande qu'un million de livres. L'importance du marché de la soie artificielle, quand elle aura été généralement adoptée, ne peut pas être jugée en ce moment.




## LES MEUBLES ET LEURS STYLES

Le fabricant de meubles n'est pas autant à la merci de la mode que la modiste ou la couturière, mais il serait très imprudent s'il négligeait d'observer les signes des temps, en ce qui concerne son art. A l'encontre de ses confrères en affaires qui drapent le corps féminin, il n'a pas besoin d'attendre ses instructions et ses modèles de Paris. Heureusement pour lui, Worth ne gouverne pas son atelier.

La domination de la France sur nos maisons d'ameublement, quoiqu'elle soit encore grande, est loin d'être aussi suprême qu'elle l'était autrefois.

"Quels sont les styles qui auront probablement la vogue?" "Quels sont les styles qui ont des chances de demeurer" Voilà des questions auxquelles le manufacturier judicieux cherche une réponse. Nous ne cherchons pas à établir ou à maintenir un bureau de prophéties pour le commerce, où nos amis pourraient apprendre d'avance ce qui va se passer, mais nous pouvons diriger leur attention

sur certains caractères d'un petit nombre de styles qui, durant les trente dernières années ont, pour ainsi dire, apparu à l'horizon et ont maintenant presque entièrement disparu; d'un autre côté, nous pouvons indiquer certaines modes qui demeurent toutes les saisons. Nous pensons qu'il est possible, grâce à l'expérience du passé, de déterminer quelles classes de styles d'ameublement ont les éléments nécessaires pour être permanentes. D'abord ,nous pouvons jeter un coup d'oeil sur un petit nombre de styles fugitifs qui, à une certaine époque eurent une vogue extrême et semblaient devoir toujours rester avec nous.

Prenons d'abord le style sévère et intéressant de l'époque de Jacques Ier, rendu populaire par le pinceau habile de Bruce J. Talbert et les écrits de Charles Eastlake; ce style semblait si solide et si bien compris, sa construction était si bonne et comportait si peu de placage qu'il est étonnant que le public arrivât à en être fatigué. Mais il le devint, et pourquoi? Tout d'abord, nous pensons que ce genre eut la malchance de recevoir un nom peu approprié. Certaines personnes le qualifièrent de "Early English", bien qu'il n'eût pas la moindre relation avec cette période renommée de l'art gothique, et il fut agrémenté d'une telle quantité d'ornements monotones qu'un public aimant ses aises n'en voulût plus. Sa sévérité devint affligeante et sa solidité trop évidente et son honnêteté de construction devinrent un ennui. Ainsi, l'acheteur versatile d'ameublements s'en détourna rapidement et accueillit avec joie les fantaisies de Chippendale, un genre Rococo, Chinois et Gothique. Même maintenant, si quelque spécimen bien fait, du genre Talbert, nous encombre dans une salle de vente, il n'excite pas d'intérêt ni de surenchères.

A peu près vers la même période, il y eut un essai curieux pour abolir cette fantaisie, par la sévérité, par l'introduction de ce qui fut appelé, par manque de meilleurs termes, l'ameublement Moyen-Age de chambre à coucher. Cet ameublement appartient en vérité aux anciens temps et il est le seul du style "Early English." Tout cela tend à montrer que le public n'endure pas un style sévère continu, à moins qu'il n'ait derrière lui une autorité classique.

Allant à l'extrême opposé, un autre modèle qui a tenu de nombreux ateliers très occupés, il y a quelque vingt ans, fut le style Anglo-Japonais, un curieux essai fait pour greffer des formes japonaises sur un cadre anglais. L'apparence de ces meubles coïncidait avec une étrange renaissance de l'art franco-chinois et, pendant un certain temps, des salons du monde élégant, tant à Londres qu'à Paris, furent envahis par des monstruosités qui n'étaient ni véritablement orientales ni d'un bon art moderne. C'était quelque chose comme d'essayer de faire passer pour le véritable Japonais la caricature inimitable du Mikado. Aussi, après deux saisons, le style anglo-japonais disparut. Si quelques exemples de ce style métis se rencontrent encore dans des maisons élégantes, on les rencontre dans les coins les plus reculés et aucun fabricant de meubles ne trouverait aujourd'hui de l'espace dans ses salles d'exposition pour un tel ameublement.

Le dernier de ces essais faits pour fournir à un public versatile quelque chose de nouveau a été connu sous le nom d'art nouveau. Heureusement, bien qu'il soit à peine né, il est déjà vieux. Les hommes réellement brillants qui, dans l'art de la poterie et de la décoration s'éloignèrent de la tradition et choisirent directement dans la nature les lignes les plus tortueuses et les plus serpentines, pensaient peu à ce qui résulterait de cette révolte contre ce qui est accepté en art. On peut dire avec raison "après cela, le déluge." Il n'est pas douteux que beaucoup de ce qui était bon et intéressant sortit de cette nouvelle mode du bon plaisir. Un certain nombre de jeunes dessinateurs se détachant des entraves des livres classiques, étonnèrent le monde des arts et toutes les autres personnes par de nouvelles combinaisons de lignes et de colorations. C'était la liberté avec une vengeance, mais, sous ce rapport, on pourrait s'exclamer avec Madame Roland: "Oh! Liberté, que de crimes furent commis en ton nom." Le premier sentiment qui vous saisissait en voyant l'art nouveau était un sentiment d'étonnement et d'admiration pour sa fraîcheur et le courage de ceux qui l'avaient créé. Puis, à mesure que les excentricités se développèrent et furent exagérées — combien de bonnes choses ont été détruites par l'exagération — un sentiment de satiété se fit jour et finalement, quand on s'aperçut que beaucoup d'hommes qui ne pouvaient ni dessiner ni peindre s'abritaient sous l'excuse que leurs élucubrations étaient de l'Art Nouveau, les gens à l'esprit cultivé commencèrent à se fatiguer de cette nouvelle chose. D'une manière ou d'une autre, ces frmes fantastiques, gracieuses et jolies, comme beaucoup d'entre elles le sont indubitablement, manquent de ce pouvoir permanent qui a permis à quelques styles de survivre à toute critique. On pourrait prendre d'autres exemples de styles fantaisistes moins en vue qui sont venus et qui sont partis comme les modes des modistes, mais pour faire contraste, considérons un moment quelques-uns des styles qui demeurent.

Il est assez curieux de constater que lorsque le fabricant de meubles s'aperçoit qu'une de ces nouvelles fantaisies tend à disparaître, il se replie immédiatement sur ses séries classiques. Dans ce pays, il est en sécurité en retournant tout de suite aux formes toujours gracieuses des styles Heppelwhite et Sheraton et, en vérité, à tout ce qui a été produit sous l'influence et les auspices des Frères Adam et Even Chippendale, avec toutes ses monstruosités, mais qui peut être exposé avec une certaine chance de trouver des admirateurs. En effet, les reproductions plus ou moins exactes pour salles à manger, bibliothèques ou halls de l'admirable style de l'époque de Jacques Ier, à motifs principalement flamands, qui remplissaient nos anciennes maisons anglaises au XVIIIième siècle sont du stock parfaitement sûr.

Nos musées, notablement celui de South Kensington, sont riches en exemples de cette période et de bonnes copies faites comme telles se vendent toujours.

En outre, les trois ou quatre grands styles français sont toujours avec nous, à savoir: Louis XV, Louis XVI et le style Empire, et beaucoup de gens à l'esprit cultivé ont recours à l'art français pour la décoration de leurs salons de réception. Des styles peuvent venir à disparaître, mais comme notre populaire Sheraton, ces styles peuvent durer toujours. Leur permanence est due, nous pensons, au fait que ces styles sont basés sur des formes qui, pendant de nombreuses époques ont été regardés comme des modèles de beauté. La base classique de tout ce que les Frères Adam ont fait était l'élément qui a fait survivre leur style.

Ainsi, en réponse à la demande "Quels sont les styles qui ont des chances de demeurer?" nous répondrons "ceux uniquement qui ont le bénéfice de la tradition; ceux auxquels on peut assigner des styles se trouvant dans les livres de texte." Même avec cette limitation, il y a largement place pour que le dessinateur habile exerce son talent, mais s'il ne suit que sa propre inspiration et appelle ses fantaisies de l'Art Nouveau, il pourra s'apercevoir que le public préfère des formes qui ont pour les recommander le caractère respectable de l'antiquité. (Cabinet Maker and Complete House Furnisher).

---

**Geo. H. Hees, Son & Company**

Incendie dans l'établissement de cette maison, à Toronto. Perte totale, $125,000 environ. Perte subie par la maison Geo. H. Hees, Son & Co., $60,000; par Clarke & Clarke, $15,000; par Pocock & Cowill, $20,000; par Wrinch, McLaren & Co., $20,000; par Turner & Hamilton ,$8,000. Assurances totales, $104,500.

Tels sont les résultats d'un incendie qui s'est déclaré, il y a quelques semaines, dans l'entrepôt vaste et nouveau situé 52 rue Bay, Toronto, et connu sous le nom d'Edifice Hees.

Le feu s'est déclaré à l'étage supérieur et c'est grâce à un travail pénible et persistant que les pompiers réussirent à le limiter à la section de l'entrepôt. Les flammes furent d'abord aperçues du 10e

étage de l'Edifice Temple, et l'alarme fut promptement sonnée. A ce moment, les flammes sortaient du toit. Les employés de Pocock & Cowill étaient encore là une heure auparavant, et aucun indice d'incendie n'était visible; on ne remarquait non plus aucune odeur de fumée. Le feu faisait tellement ragé que tout ce qui réussit à l'empêcher de se communiquer aux magasins de W. R. Brock Company, c'est un double toit, dont la pose à cet endroit avait été ordonnée par l'architecte de la cité. Le feu se développa entre le toit et le plafond, et l'endroit où il se trouvait était si mal placé qu'il fallut les efforts unis de plusieurs sections de la brigade, qui avaient répondu à une alarme générale, pour le tenir sous contrôle.

Il était près de minuit quand les pompiers quittèrent l'édifice.

L'édifice est la propriété de M. George H. Hees, de la firme Geo. H. Hees, Son & Co.; cet édifice est presque de construction nouvelle; il a été édifié l'été dernier. La perte sur la construction est d'environ $20,000. Le stock de la Compagnie est également endommagé et subit une perte d'environ $40,000, perte complètement couverte par les assurances.

MM. Clarke & Clarke ,manufacturiers de cuir, ont subi une perte d'environ $15,000, par l'eau et la fumée. La maison Pocock & Cowill perdra à peu près $20,000 sur un stock évalué à $80,000. La perte subie par la maison Wrinch, McLaren & Co., atteindra à peu près $20,000, et cette maison a une assurance d'environ $15,000. La firme Turner & Hamilton avait des échantillons pour la valeur de $8,000 environ, et son assurance n'était que de $4,500.

L'incendie n'arrêtera aucunement les affaires de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Limited, car cet incendie ayant été limité aux bureaux de la Compagnie, la manufacture continue à fonctionner comme auparavant, et les commandes sont exécutées comme d'habitude.

---




### LE COTON AU SENEGAL

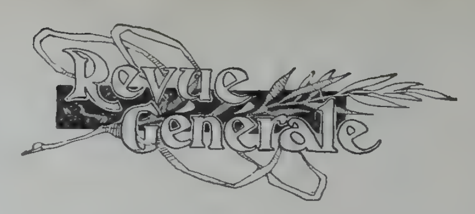
Les échantillons de cotons appartenant aux variétés égyptiennes Mit-Afifi, Abassi et Yanovitch, récoltés à la station de Richard-Toll en 1905, dans des cultures irriguées, ont été soumises à l'examen des experts du Havre.

Leur rendement à l'égrenage a été de 30% de fibres et 70% de graines, c'est-à-dire normal.

L'attention des experts a été surtout atirée sur la qualité des types Mit-Afifi et Yanovitch.

Les cotons présentés ont pleinement conservé les caractères des variétés d'origine et sont en tous points désirables et de vente facile en quantités commerciales.

La valeur actuelle de ces sortes de coton sur le marché du Havre est de 125 à 150 francs les 50 kilos ($25 à $30 les 110 livres).




Les ordres des voyageurs indiquent que la confiance ne fait nullement défaut chez les marchands du commerce de détail qui ont fait en général de bonnes affaires cet hiver et pendant l'époque des fêtes.

Les paiements se font avec régularité; on n'a aucune appréhension pour l'échéance du 4 février qui est l'une des plus fortes de l'année et on ne prévoit aucune faillite comme conséquence de cette échéance.

Les marchandises du printemps arrivent sans discontinuité dans les maisons de gros qui ont commencé à expédier à leurs clients.

Les ordres de rassortiment ne manquent pas.

Pour les nouveautés du printemps, on verra beaucoup de tissus rayés, rayures noires ou grises sur fond blanc.

Il en sera de même dans les tissus légers pour l'été tels que les voiles, etc.

Dans les étoffes unies de fantaisie pour l'été, il y a une bonne demande pour les toiles-taffetas.

Pour l'été, on recommande les nuances gris perle, le mordoré, le bleu-marine et le noir qui seront certainement très portées dans les étoffes à robes.

Dans les tweeds, les nuances gris perle et brun pâle sont très bien vues, ainsi qu'une nouvelle nuance, le gris éléphant qui semble devoir être populaire.

---

La W. R. Brock Co. (Limited), vient de recevoir une consignation de soies "Velma" dans une grande variété de patrons. Ces marchandises peuvent être détaillées avec profit à 50 cents et, comme elles sont garanties ne pas se couper, ce devraient être de bons articles de vente pour le commerce du printemps.



L'assortiment des étoffes à robes cette année est beaucoup plus important que ce qui a été offert dans les saisons précédentes et les valeurs, considérant les conditions actuelles du marché, sont extraordinairement bonnes.

La W. R. Brock Co. (Liited), a aussi fait des achats importants de soieries de fantaisie et les marchands devraient faire leurs achats avant que l'assortiment soit complètement défait.

Les broderies promettent d'être des articles favoris en forte demande cette saison; en réalité, les rapports provenant des centres de la mode annoncent que tout est garni de broderie. La maison Brock a maintenant trois grands entrepôts pour fournir le commerce et, comme cette maison peut tenir de telles quantités de marchandises, elle a obtenu des concessions des manufacturiers, concessions qui lui permettent de livrer les diverses lignes à des prix très bas.

Le stock des mouchoirs est à présent très bien assorti, mais les commerçants qui ont l'intention de faire des achats devraient enregistrer leurs ordres de bonne heure, car nous sommes informés que les prix augmentent rapidement et quand le stock actuel sera épuisé, il sera difficile de trouver des valeurs équivalentes.

---




La Domiinion Suspender Co., de Niagara Falls, Ont., a intenté une action en dommages-intérêts, contre T. Eaton & Co., de Toronto ,pour avoir vendu une imitation des bretelles "President", à 39 cents, avec une étiquette calculée pour décevoir le public, et ces bretelles étaient annoncées comme celles de la marque véritable qui ne sont jamais vendues audessous de 50 cents.

La Dominion Suspender Co. a l'oeil ouvert sur des questions de cette nature, et la vigueur et la persistance avec lesquelles elle a intenté des actions semblables contre d'autres délinquants autrefois, promettent d'exciter beaucoup d'intérêt dans le commerce, au sujet du cas actuel.

---




—M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin & Co., aussitôt son retour d'Europe où il était allé faire ses achats pour la prochaine saison, est parti avec sa famille pour les Bermudes dans l'intérêt de sa santé. M. J. M. Orkin est attendu à Montréal le 25 de ce mois.

—M. E. Bourassa, représentant la W. R. Brock Co., Ltd., visite actuellement le commerce du Nord, avec des échantillons de fourrures pour la saison 1908.

---

**Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez-vous promptement.**

## LA METHODE DANS LE COMMERCE

Qui que vous soeyz, vous avez besoin d'un système dans votre commerce. Vous pouvez être importateur, courtier, marchand en gros, marchand au détail, commis voyageur ou commis de magasin — sans système, vous ne réussirez pas, dit un auteur dans "Tea and Coffee Trade Journal".

Certains hommes naissent doués d'un esprit méthodique, mais la majorité doit acquérir des méthodes d'affaires.

Le mot système est synonyme de succès. Observez le cours d'eau qui finit par user la pierre.

Etudiez la fourmi ou l'abeille; toute la nature offre des leçons de choses se rapportant au système.

Mais la simple lecture de l'histoire des succès des maîtres de l'industrie ne vous fera pas réussir si vous n'apprenez pas à appliquer la leçon.

Brièvement parlant, système signifie accomplissement rapide des choses. Ne gaspillez pas votre temps.

Apprenez à conserver votre énergie le mieux possible.

Etudiez les nécessités de votre commerce et établissez un système intelligent.

Ne commencez pas quelque chose pour passer brusquement à autre chose. Ne vous laissez détourner par rien du travail que vous avez en mains.

Une seule chose à la fois, faite complètement et bien, voilà un système.

J'ai connu autrefois un homme qui pouvait écrire de la belle poésie dans une salle qui donnait sur une fabrique de chaudières. Il est incontestable que cette fabrique faisait assez de bruit pour distraire l'attention au point que neuf personnes sur dix auraient été incapables, de composer une lettre d'affaires—pour ne pas parler de poésie. Cependant ce poête continuait à aligner ses vers qui lui rapportaient beaucoup d'argent. Il réussissait ainsi parce qu'il avait acquis l'art de la concentration, qui est la clef de voûte de tout système bien organisé.

Voici quelques particularités du système qu'il est bon de ne pas perdre de vue:

Premièrement. Ne craignez pas de vous donner de la peine. Dans le commerce, il n'y a pas de route royale conduisant au succès.

Deuxièmement. Soyez honnête, parce que cela est profitable. Le succès n'existe pas dans les affaires déloyales. Faites que votre parole soit aussi bonne que votre signature. Ne trompez pas, ne substituez pas de marchandises à d'autres.

Troisièmement. Apprenez à concentrer votre esprit. La meilleure manière d'arriver au succès est de faire une seule chose.

Quatrièmement. Soyez de bonn humeur. Ayez l'air agréable. Vous ferez plus d'affaires avec un sourire avenant qu'avec un esprit mal tourné. Rien ne coûte moins que la politesse.

Cinquièmement. Occupez-vous des détails de votre commerce. Cela ne veut pas dire qu'il faille laisser les détails gêner votre commerce. Le système vous rend simplement sûr que vous possédez tout ce qui peut épargner du labeur et du temps. Si vous gagnez $50 par semaine, ne perdez pas votre temps à faire des choses qu'un assistant gagnant $15 par semaine peut faire pour vous. Le système rend service.

Le système résume réellement toutes les autres qualités commerciales et vous devez systématiser vos affaires. Cela veut dire que vous devez prendre l'attitude mentale convenable, et soigner votre santé; cela veut dire encore que vous devez vous coucher de bonne heure et vous lever de bonne heure.

Il faut aussi que vous ayez un bon éclairage, un air pur, de l'eau pure, une nourriture convenable. Quand tout cela est réuni, vous ne pouvez qu'être de bonne humeur et cette bonne humeur vous attirera les gens au lieu de les éloigner de vous. Elle vous fera aussi vaquer à vos affaires de bonne heure et

vous donnera une bonne fondation de début.

Vous procéderez ensuite à systématiser le lieu où vous travaillez suivant les mêmes lignes. Si vous avez un bureau, qu'il soit bien éclairé, bien aéré et il sera ainsi égayé. Si vous travaillez à un pupitre ou à un comptoir, mettez-y de l'ordre. Si vous êtes commis-voyageur, vous avez déjà pu remarquer que c'est le vendeur bien mis, en bonne santé et qui a de l'ordre, qui obtient les commandes. Si vous êtes le chef d'une maison de commerce, et que vous mettiez du système dans vos affaires, vous arriverez au succès. Si vous ne le faites pas, la faillite arrivera tôt ou tard.

Comme conclusion, rappelez-vous que vous devez rester en affaires ou en sortir. Dans le tourbillon de notre vie commerciale moderne, le système est d'une importance capitale. Il faut vous mettre en ligne ou tout abandonner.

### LES AVANTAGES DU CANADA

Un journal américain écrit ce qui suit: "Les Canadiens prétendent que leur pays est aujourd'hui le plus riche du monde. Son commerce extérieur par tête de population est deux fois et demie celui des Etats-Unis, et le Canada n'a pas de dette de guerre, pas de pensions à payer, il n'a pas de marine de guerre; ses dépenses pour l'armée sont négligeables. La marine marchande du Canada est la quatrième du monde ; elle est presque égale à celle du Japon et plus considérable que celle de la Russie. Sur 171,000,000 d'acres de terres à blé dans le Nord-Ouest, il n'y en a encore que 7 pour cent en culture, produisant 200,000,000 de boisseaux de grain par an ; les Etats-Unis produisent annuellement 735,000,000 de boisseaux et on prédit que, dans dix ans, le Canada aura quadruplé sa production actuelle.

"La récolte du blé forme l'actif futur le plus précieux du Canada, et ses mines viennent en bonne seconde place. Les Etats-Unis ont grandement bénéficié de la prospérité du Canada, et les ventes de l'Amérique au Canada ont passé, de $75,000,000 qu'elles étaient en 1898 à $168,000,000 en 1906."

### LE CONSOMMATEUR

Il existe un homme qui connaît une quantité de choses au sujet de votre commerce et qui ne vous fait rien payer pour vous communiquer ce qu'il sait: c'est celui qui se sert de vos marchandises. C'est généralement un observateur profond et, si vous vous adressez directement à lui, il est facile d'en obtenir de bonnes suggestions. Il est avantageux d'être en bons termes avec le consommateur. Posez-lui des questions. Il sait de quoi il parle, parce qu'il a placé de l'argent dans vos marchandises, et il y a cent à parier contre un qu'il aura l'oeil sur son placement et qu'il essaiera d'apprendre tout ce qu'il pourra à ce sujet. Allez le voir quand vous avez quelques minutes disponibles. Votre entrevue vous vaudra des dividendes par ce que vous en apprendrez. Le vendeur qui entasse plus de connaissances qu'il n'est nécessaire pour sa part, met en réserve un capital supplémentaire qui lui permettra d'obtenir une meilleure position dans sa compagnie.

Cette affaire est comme la nature humaine; elle offre beaucoup plus de difficultés qu'il n'en paraît à la surface.

Il n'y a qu'un seul moyen de les maîtriser; ce moyen peut se résumer en deux mots: "Etude et travail." Le travail ardu a été inventé il y a longtemps et personne n'a jamais pu lui trouver un succédané satisfaisant. S'il y a un moyen plus court d'arriver au succès, dit "Salesmanship", nous serons reconnaissants au vendeur de nous le faire connaître immédiatement par télégramme à nos frais.

**"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)**

## LA MAUVAISE ECONOMIE

L'habitude d'économiser peut dégénérer au point qu'elle devient une manie et est un écueil au lieu d'être un marchepied pour arriver au succès. C'est une mauvaise économie que d'économiser des centins et de perdre des dollars.

Le public acheteur est généralement apte à distinguer le marchand ou la maison qui sont si portés aux petites économies qu'ils perdent les gains les plus importants. Les maisons de ce genre font rayonner autour d'elles la petitesse, la mesquinerie, les moyens limités. Les commerçants qui sont à leur tête sont avares, ont des idées étroites. Ce sont des hommes d'un petit esprit, manquant de cette générosité et de cette largeur de vues qui sont le signe d'hommes libéraux, à l'esprit large.

Beaucoup d'hommes de ce genre demeurent toute leur vie à la tête d'un petit commerce rapportant peu, parce qu'ils n'ont jamais appris l'effet produit par la libéralité en affaires. Ils ne savent pas qu'un ensemencement copieux signifie une moisson copieuse. Ils ne savent aucunement comment on arrive aux plus grands succès par les méthodes d'affaires modernes.

Il y a une grande différence entre l'économie d'une sage administration et cette économie mesquine qui fait épargner pour le plaisir d'épargner et dépenser la valeur d'un dollar pour économiser celle d'une pièce de nickel.

On n'a jamais vu d'homme accordant trop d'importance à l'économie de sommes insignifiantes faire des choses qui sont le fait d'un esprit large.

Les méthodes d'économie de bouts de chandelles appartiennent au passé. L'avarice et la mesquinerie ne sont pas profitables. Les grandes choses sont accomplies aujourd'hui suivant de grandes lignes. Celui qui réussit est l'homme à l'esprit libéral, au jugement sain, l'homme qui peut voir les choses dans leur acception la plus large. C'est la ligne de conduite libérale qui l'emporte.

L'économie, dans son sens le plus large, implique le jugement le plus élevé, un esprit bien équilibré et des idées larges. L'économie la mieux comprise exige souvent que l'on fasse des dépenses très libérales ,parce qu'un gain de milliers de dollars peut dépendre d'une dépense de quelques centaines de dollars. C'est souvent le résultat d'une administration large et généreuse, de sommes d'argent dépensées sans compter.

Certains des meilleurs hommes d'affaires sont généreux presque à l'extravagance envers leurs clients ou dans leurs transactions. Ils n'ont aucun souci de ce qu'ils dépensent quand ils peuvent prévoir que cet argent leur reviendra au double ou au quintuple. Mais ceux qui font preuve de mesquinerie dans leurs économies ont des idées trop étroites, ils sont trop limités dans leurs prévisions, ils regardent trop à ce qu'ils dépensent pour pouvoir jamais concevoir de grandes choses. Le centin est si près de leurs yeux qu'il les empêche de voir le dollar.

Une dépense généreuse est ce qui aide l'homme ambitieux, ce qui crée une bonne impression, assure une prompte reconnaissance et constitue souvent un placement infiniment meilleur que d'entasser de l'argent dans une banque.

Ceux qui débutent dans la vie doivent donner de l'ampleur aux choses qui en valent la peine, en ne perdant pas de vue les possibilités les plus grandes, au lieu de borner leurs perspectives et de les réduire à néant en tenant leurs idées fixées sur des économies mesquines, sordides.

La véritable économie n'est pas l'avarice ni la mesquinerie. Elle nécessite souvent de fortes dépenses, car elle a toujours en vue le but le plus élevé. La véritable économie consiste à dépenser le plus sagement ce que nous avons, toutes choses considérées et envisagées au point de vue le plus large. Ce n'est pas une bonne chose que d'économiser cinq sous en gaspillant du temps dont la valeur est cinq fois plus grande.

## PAGINATION DES ANNONCES





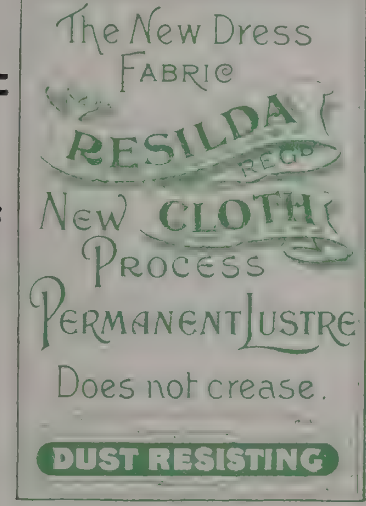

(TISSUES & DRYGOODS)

• • FEVRIER 1908 • •

Drap Resilda de Priestley

# Priestleys'

Printemps 1908




Printemps 1908

Drap Resilda de Priestley

*Ce nouveau drap est produit dans les tissus suivants:*

Popelines
Tricot
Savona




Crepe Resilda
Voile a Rayures,
Noirs et Couleurs.

## GREENSHIELDS Limited

MONTREAL

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

Greeshields & Co., Limited
Vancouver, C.A.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, FEVRIER No 2

## LES LIVRAISONS DE MARCHANDISES

Il est encore un trop grand nombre de marchands qui ignorent que la marchandise, une fois qu'elle a été envoyée au destinataire par l'expéditeur, voyage aux risques et périls du destinataire. L'ignorance de ce fait réel, confirmé d'ailleurs par les tribunaux en maintes occasions et tout récemment encore, est la cause que, souvent, un marchand ne s'inquiète du retard apporté par les compagnies de transport à la livraison des marchandises à lui envoyées que pour importuner l'expéditeur en lui adressant réclamations sur réclamations.

Certes, les marchands trouveront auprès de leurs fournisseurs toute l'aide nécessaire en cas de besoin pour les soutenir dans leurs réclamations, mais ils devraient comprendre que c'est à eux destinataires à faire les démarches nécessaires auprès des compagnies de transport pour entrer en possession des marchandises qu'ils attendent et qu'ils savent leur avoir été expédiées.

Quand le destinataire a épuisé tous les moyens possibles d'obtenir satisfaction des transporteurs sans résultat, c'est alors seulement que l'intervestion des expéditeurs peut leur être de quelque utilité et aucun d'eux ne refusera d'aider son client dans ses recherches et de l'appuyer dans ses réclamatiins s'il en a à faire valoir.

C'est un avis que nous avons déjà donné à nos lecteurs et que nous croyons utile de répéter pour nos nouveaux abonnés.

Il arrive également qu'à la ville certains détaillants reçoivent des marchandises et signent sans aucune vérification préalable le reçu que leur présente le charretier.

Plus tard, le détaillant s'aperçoit que la livraison n'est pas complète d'après la facture ou que des marchandises ont été brisées ou détériorées pendant le transport et présente une réclamation à son fournisseur. Une telle réclamation ne saurait être admise car aucune réserve n'ayant été faite sur le reçu remis au charretier, il n'y aucun recours contre lui ni de la part de l'expéditeur ni de celle du réceptionnaire de la marchandise.

Le marchand doit bien se graver dans l'esprit que la marchandise voyage dans tous les cas aux risques et périls du destinataire, à moins qu'il ne soit spécialement convenu que la marchandise doit lui être livrée chez lui. Et, dans ce cas, quand il a donné un reçu sans réserve, il n'est plus recevable dans ses réclamations ultérieures, puisqu'il a reconnu implicitement que la livraison lui a été faite en bon ordre et en bonnes conditions.

## LES ELECTIONS AU BOARD OF TRADE

Tous les officiers du Board of Trade ont été élus par acclamation pour l'exercice 1908. Ce sont:

Président, M. T. J. Drummond, de Drummond, McCall & Co., qui succède à M. George Caverhill.

1er vice-président, M. Farquhar Robertson.

2e vice-président, George L. Cains.

Trésorier, J. R. Binning.

Il y avait, pour le Conseil du Board of Trade et le Comité d'Arbitrage plus de candidats que de membres à élire et le résultat des élections a été comme suit:

Les membres du conseil élus sont: MM. J. S. N. Dougall, Jeffrey H. Burland, Alex. Orsali, William Agnew, J. R. Kinghorn, Alex. MacLaurin, A. A. Ayer, D. C. Macarrow, R. Wilson Refor et Norman Wight.

Le comité d'arbitrage est composé de MM. E. B. Greenshields, John McKergow, James Carruthers, Adam G. Thomson, George Caverhill, C. B. Esdaile, A. J. Hodgson, W. I. Gear, Alex. McFee, George E. Drummond, Sir Geo. Drummond, James Alexander et Edgar Judge.

## LES FAILLITES QU'ON PEUT EVITER

On nous a signalé plusieurs cas de faillite véritablement malheureux et nous croyons qu'en mettant sous les yeux de nos lecteurs les faits connus nous pourrons rendre service à quelques-uns de ceux qui pourraient, dans leur commerce, se trouver momentanément dans l'embarras.

Ces faillis se sont laissé décourager et, au lieu d'expliquer leur situation réelle à leurs créanciers, sont allés frapper à la porte de quelque avocat famélique lui demandant conseil.

Ces faillis, quand les curateurs eurent dressé le bilan, se trouvaient à la tête d'un actif de beaucoup plus élevé que leur passif et si, au lieu de consulter un avocat de pacotille, ils eussent été prendre l'avis d'un avocat de quelque réputation et ayant quelque conscience, ce dernier leur aurait conseillé ce que nous disons plus haut: d'aller expliquer leur véritable situation à leurs créanciers.

Pour l'avocat famélique, le marchand embarrassé est une providence. Le seul conseil qu'il lui donne est de déposer son bilan et, immédiatement, ce bon conseiller prend sa plume, remplit un blanc d'Acte de Cession judiciaire, va avec son client le déposer au bureau du greffe et, en une heure ou moins, il a gagné ou extorqué, comme on voudra, la jolie petite somme de $75.

Ce que cet avocat aurait dû faire en conscience, c'est de dire à son client passager; prenez courage, votre gêne n'est que momentanée, dressez un état de vos affaires, présentez-le à vos créanciers et demandez-leur des délais qu'ils ne vous refuseront certainement pas si votre actif et votre passif sont tels que vous le dites.

Ce conseil aurait été le salut du marchand, tandis que celui qu'il a reçu sera sa perte.

Voici, en effet, ce qui arrivera: les frais judiciaires, les frais d'inventaire, de gardiennage, etc., etc., et les émoluments du curateur dévoreront tout le surplus

d'actif et au-delà même. Comme conséquence, le marchand sera absolument ruiné, il n'aura que le vide devant lui et quant, à ses créanciers, ils recevront simplement 30 ou 40 p. c., peut-être moins, du montant de leurs créances.

L'intérêt même des fournisseurs, dans des cas semblables, leur commande d'aider leurs clients dans la mesure du possible. C'est ce qu'un homme intelligent devrait comprendre. C'est pourquoi aussi, avant de déposer son bilan, un marchand qui n'a rien à se reprocher devrait toujours expliquer à ses créanciers la situation malheureuse dans laquelle il se débat. Il n'a rien à y perdre et peut tout y gagner.

## CHAMBRE DE COMMERCE

### Les élections

Le 12 février, la Chambre de Commerce a procédé à l'installation de son bureau de direction et à l'élection des conseillers pour l'exercice 1908.

Comme nous l'avons précédemment indiqué les officiers formant partie du Bureau de Direction ont été élus par acclamation, nous rappelons leurs noms en y ajoutant ceux des conseillers:

Président: M. Isaïe Préfontaine; 1er vice-président, M. A. V. Roy; 2ème vice-président, M. F. C. Larivière; trésorier, M. Joseph Fortier; secrétaire, M. F. Bourbonnière.

Conseillers: l'Hon. T. Berthiaume, MM. W. U. Boivin, Alph. N. Brodeur, A. Chaput, E. Daoust, G. Gonthier, L. Gravel, A .H. Hardy, I. D. Joubert, J. O. Labrecque, A. P. Lespérance, E. D. Marceau, J. T. Marchand, C. E. Martin, J. P. Mullarkey, O. I. Perrault, A. Prud'homme, L. J. Tarte, M. Tétrault, R. Tourville.

## LES COLIS POSTAUX

Nous croyons devoir, malgré son étendue, publier "in extenso" la conférence de M. Tom Richardson au sujet des mauvais effets des colis postaux sur le commerce local des localités peu peuplées.

Les remarques du gérant du Club Commercial de Portland, bien que s'appliquant plus spécialement aux Etats-Unis, trouvent également leur utilité au Canada.

Nous avons bon espoir que notre Ministre des Postes, aujourd'hui mieux informé, a mis de côté tout projet d'établir un Service de colis postaux qui aurait pour unique effet de favoriser un petit nombre de maisons de commerce des grands centres au détriment du commerce de détail en général, aussi bien des villes que des villages de la campagne.

Toutefois, il est utile que le commerce de détail connaisse tous les arguments en vertu desquels il est nécessaire de combattre l'établissement d'un service spécial de colis postaux. Aussi, prionsnous nos lecteurs de lire attentivement la très intéressante conférence de M. Richardson dont nous donnons plus loin une traduction fidèle.

## NOUVEAUTES EN RUBAN

La fin de l'hiver fournit bien des occasions d'employer le stock de ruban laissé pour compte et sujet à s'accumuler dans l'atelier. Il y a un grand nombre de manières de façonner les rubans et c'est à ce travail que la modiste peut utiliser son temps libre entre deux saisons.

La plupart des personnes considèrent comme ayant beaucoup de valeur le cadeau d'un objet fait à la main et une modiste ferait bien de mettre ses ouvrières à la confection de ces nouveautés. Ces nouveautés contribuent d'une manière très jolie à l'arrangement d'une vitrine et forment un matériel excellent pour le commerce.

La gravure ci-contre représente beaucoup de beaux objets, simples de construction. Il ne faut que quelques instants pour former un de ces jolis brimborions et, une fois finis, ils sont aussi élégants et aussi gracieux qu'on peut le désirer.

Un ornement pour la chevelure, qui s'adapte autour de la torsade fixée au sommet de la tête, est fait en fixant ensemble des boucles de ruban. Cela peut être arrangé en toute longueur désirée, mais si cet ornement ne doit s'adapter que sur la moitié de la torsade, il faut allouer un bout libre de ruban pour passer autour de l'autre moitié et pour l'attacher à l'autre côté. Cet arrangement est excessivement joli et c'est un modèle très populaire pour toilette du soir.

Une guirlande de boutons de fleurs et de feuilles est formée en tordant du ruban satin, de manière à faire des boutons minuscules entre lesquels les feuilles sont fixées par de la broche. La gravure ci-contre montre un joli ornement de cette espèce, avec une rosette du côté gauche. Cet ornement particulier est fait pour la coiffure et il convient spécialement aux débutantes. Une guirlande de la même espèce peut être arrangée pour garnir le corsage; un effet très joli a été obtenu par une telle garniture sur des robes du soir.

### Râtelier en ruban

Il est facile de construire un râtelier en couvrant un morceau de carton avec du ruban satin coulissé, bouillonné de chaque côté. On place deux rosettes de ruban étroit de chaque côté; la suspension est formée de la même espèce de ruban. On y visse alors des crochets dorés, qui peuvent varier en nombre, mais le nombre de trois, tel qu'indiqué dans la gravure, produit un effet gracieux et complète un présent attrayant.

### Câdre attrayant

Un câdre en ruban est gracieux et charmant. L'illustration indique clairement comment on fait ce cadre. La photographie qui doit être encadrée peut être pourvue d'un verre ou non et le ruban est plissé autour du bord avec la même largeur en arrière et en avant. Une fleur en ruban, avec pétales roses, est placée à gauche et en haut et rend excessivement artistique ce joli cadeau.

### Elégantes jarretières pour gants

Les jarretières pour gants sont en élastique couvert de ruban satin coulissé. Un noeud de fantaisie garni de broche, avec bouts noués, orne le côté gauche. Ces jarretières remplaceront aussi le ruban mis au coude, sur les blouses en lingerie, qui a eu récemment une saison de popularité.

Quant aux ornements pour la chevelure, des résultats étonnants peuvent être obtenus, en combinant les fleurs artificielles, le ruban, les aigrettes, les paillettes d'or ou d'argent et les nouvelles rosettes en dentelle. Dans la gravure, il y a quatre modèles faits de jacinthes, avec quelques-uns de ces ornements. Un de ces modèles est simplement un morceau de jacinthe écrasée pour se mélanger avec une rosette en ruban. L'effet est magnifique et c'est délicieux de voir cet ornement placé parmi les ondulations lâches de la coiffure actuelle. Un autre ornement de la même espèce peut être fait en laissant un bouquet de jacinthes couvrant en partie un noeud de ruban satin et, dans un autre cas, un chou en chiffon et des aigrettes formant le centre, avec assez de jacinthes de chaque côté pour s'ajuster tout autout, ou bien pour s'étendre racieusement de chaque côté de la coiffure. On peut rendre plus beau l'un ou l'autre de ces ornements en les parsemant de poudre d'or ou d'argent tout en y introduisant de minuscules paillettes. La rose en ruban est souvent employée pour être placée d'un côté de la coiffure basse, sans autre embellissement sauf quelques roses en soie à sa base. Dans la gravure, il y a une demi-guirlande de roses, habilement entremêlées de feuilles formant un ornement très joli et ayant beaucoup de style.

### Sac en ruban de Dresde

Le long sac peut être fait en large ruban de Dresde et on peut lui donner la coupe du sac japonais "doll-baby". Ce sac est fermé au sommet de la manière ordinaire, avec un cordonnet à coulise et la rosette de chaque côté représente des fleurs, dont les bords et les extrémités sont noués. On laisse assez de ruban

pour former une poignée et ce ruban s'attache en un noeud au sommet, pour pouvoir suspendre le sac. Des sacs plus petits, faits exactement de la même manière, servent pour les épingles à chapeau. Le ruban est cousu par-dessus un long tube de verre et, pour cela, ces sacs sont finis exactement comme le sac le plus grand représenté dans la gravure.

### Articles de cou en ruban

Dans les articles de cou, il y a d'innombrables petites fantaisies que l'on peut créer, pleines de surprises et qui font certainement plaisir. Les jeunes filles ont acquis l'habitude d'accepter toute idée nouvelle et jolie dans les articles de cou et, par conséquent, l'imagination peut se donner du champ dans cette direction. Le noeud éventail représenté dans la gravure consiste en un ruban petit, plissé et maintenu en place par la pièce centrale qui le fixe invisiblement en arrière.

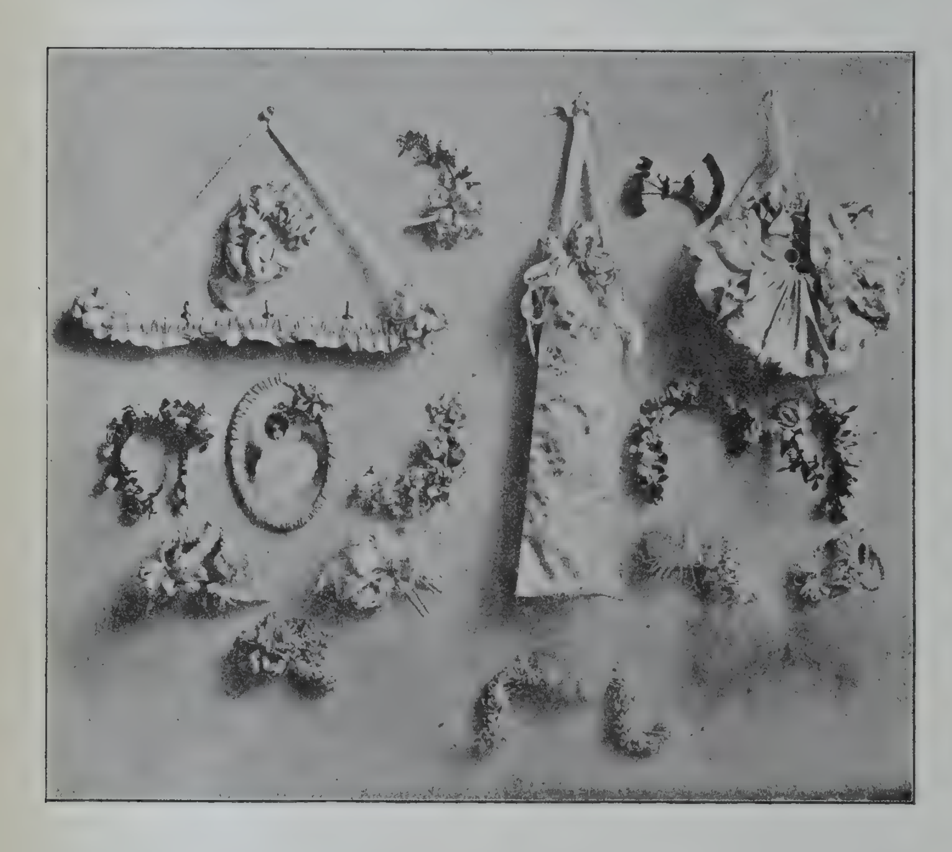
### Pour les collectionneurs de pipes

Etant donnée la manie de certains hommes de faire une collection de pipes, il est bon de leur fournir un ustensile pour supporter leur précieuse collection. Un morceau de coton est coupé et mesuré pour former une bande longue et étroite, large d'environ deux pouces, et couverte nettement avec du ruban. Le ruban qui est de la largeur du carton est alors cloué en avant avec les broquettes qui maintiennent les boucles du ruban ,de manière à former des compartiments pour les pipes. Des broquettes à tête dorée, devraient être employées, bien entendu, et de petits anneaux sont attacrés en arrière, pour pouvoir suspendre cet objet au mur.

Toutes les choses que nous venons de dire sont de simples suggestions qui peuvent, dans tous les cas, être développées. Les idées émises peuvent être variles en les compliquant et ces objets peuvent être façonnés, comme résultat d'une combinaison avec les coupures attrayantes qu'une modiste a toujours sous la main.

### Noeud cravate

Le noeud cravate est un ornement décidément nouveau dans la mode et il est particulièrement élégant sur les grands chapeaux légèrement relevés en avant. Un chapeau qui présentait cette forme de noeuds avait sa calotte entièrement couverte de plumes d'autruche fixées en avant et flottantes en arrière par-dessus le chapeau. A l'endroit d'où les plumes partaient, le noeud était fixé, non pas à plat sur le chapeau, mais très droit, en ressemblant beaucoup à une cravate.



### Garnitures populaires

On fait beaucoup de garnitures en orchidées et en poinsettia et ces deux sortes de garnitures de fleurs peuvent satisfaire par leur effet élégant et leur harmonie de coloration. Elles s'adaptent aux endroits les plus difficiles et prêtent un certain charme aux modèles les plus ordinaires. L'orchidée convient spécialement aux guirlandes, aux combinaisons de fleurs et de plumes et au centre des rosettes en ruban. Elle suggère aussi l'idée d'assortiment avec le bouquet de corsage en orchidées, qui est toujours de saison.

### Cabochons nouveauté

On fait des cabochons de satin sur une carcasse plate en bougran rembourrée d'une doublure interne d'ouate, sur la quelle le satin est tendu et ces cabochons sont faits en une variété de modèles divers. Ils font tant d'effet que l'idée en a été adoptée et qu'on en a exécuté pour des chapeaux de toutes espèces. Un nouveau développement montre l'ornement assez large pour le dessus d'un chapeau de bonnes dimensions. Après avoir été rembourrée, la carcasse est couverte de satin de la couleur désirée et d'un motif en dentelle ou d'un morceau de broderie, généralement de la même couleur que le fond. Le bord est fini avec un cordonnet couvert d'un petit biais de satin. Un tel cabochon est idéal pour cacher la tige des plumes d'autruche, qu'on laisse sortir parfaitement libre et d'une manière artistique.

---

## LA SITUATION DU MARCHE DE LA LAINE

C'est avec satisfaction que les commerçants en laine ont vu la nouvelle année commencer avec un marché meilleur que celui qui existait pendant la semaine précédente. La reprise du travail dans les établissements manufacturiers a fait augmenter les demandes pour la matière première et la manufacture s'améliorant, les achats s'améliorent aussi.

Un des signes les plus encourageants est l'indication que seules les meilleures qualités de laine promettaient de hauts prix et, en général, les meilleures qualités seules étaient en demande. La conviction s'est développée que la meilleure catégorie de laine à vêtements et toutes les laines ordinaires seraient en demande pendant la saison prochaine et se vendraient à de bons prix; par conséquent, il serait bon de faire de bonne heure un approvisionnement de laines, dit "Textile American".

Il n'y a pas eu de surplus de ces laines des meilleures catégories, les laines étrangères et les laines domestiques ayant des approvisionnements limités et les stocks aux points de distribution étant faibles. A Londres, les stocks de laines étaient peu considérables et on prédit qu'une pénurie de bonne laine mérinos aura lieu dans quelque temps, car les acheteurs en Australie se sont assuré des quantités de laines, pour des manufacturiers européens qui détourneront ces marchandises du marché de Londres.

La fourniture de la laine d'Australie n'est pas toujours d'une qualité uniforme.

Une grande quantité de laine a été produite à Brisbane et à Queensland, la tonte est jugée excellente. Dans d'autres sections, on rapporte que la tonte sera inférieure en qualité, la fibre étant plus fine et plus courte qu'auparavant. Dans de nombreuses sections, la fibre semble s'être développée lentement et est tendre et défectueuse. Il y a disette des longues laines à chaîne qu'on pouvait obtenir la saison dernière. Pour ajouter aux difficultés, le bruit court qu'il y aura un déficit marqué dans la laine provenant du territoire australien et si les filatures américaines demandent autant de laine que la saison dernière, le déficit sera d'environ 100,000 balles, soit 30,000,000 de livres. Les importations de laine de Chine arrivent en plus grande quantité. Les laines de Russie se vendent à de meilleurs prix dans le pays que sur le marché américain. Les filatures russes emploient de la laine qui est ordinairement destinée à la fabrication des tapis. La fermeté du marché étranger, jointe à ce déficit possible dans les importations provenant des sources ordinaires d'approvisionnement indique que le niveau de toutes les lignes ne sera probablement pas au-dessous du niveau actuel. Même les laines à bon marché qui sont démodées et qui, par conséquent, se sont accumulées, sont recherchées par les marchands qui cherchent des occasions et les détenteurs de ces laines expérimentent un tissu qui produira une bonne demande pour les lignes de cette qualité.

La production de la laine en Amérique l'année dernière n'a été surpassée qu'en 1902, époque à laquelle elle était de 324,-000,000 de livres; la tonte de 1907 étant de 316,032,099 livres.

On a élevé aussi un grand nombre de moutons pour la production de la laine.

L'état du Wyoming est le principal pour la production de la laine; la tonte s'est élevée dans cet état à 35,558,545 livres; cette quantité est d'environ 1,000,-000 de livres plus grande que celle de l'état qui vient ensuite sur la liste, le Montana.

L'augmentation des moutons est encourageante. En 1897, le nombre rapporté à l'époque de la tonte était de 42,274,-576 relativement à 40,710,557 à l'époque correspondante de l'année précédente.

Il y a eu une augmentation notable dans presque tous les états indiquant que l'élevage des moutons n'est pas un art perdu et bien qu'il y ait eu une augmentation dans les états qui sont à présent les mieux fournis de grands "ranges", tels que le Texas, le Wyoming, le Nébraska, l'Oklahoma, le Nouveau Mexique et autres, il y a eu aussi une augmentation remarquable du nombre des moutons élevés dans les états de l'Est. Le Maryland en a 2,000 de plus, le New Hampshire, plus de 1,000, le Vermont offre une augmentation de près de 2,000; l'état de New-York est en augmentation de 92,578, augmentation plus grande que celle de certains états de l'Ouest, tandis que la Virginie de l'Ouest possède 121 520 moutons de plus qu'il y a un an.

Il est évident que les vieilles fermes au terrain rocailleux de la Nouvelle-Angleterre peuvent produire avec avantage quand on en fait des pâturages pour les moutons et ces sections éparses dans tout le pays doivent être de plus en plus considérées comme d'importnats facteurs dans la fourniture de la laine domestique; la tâche de l'avenir consistera à prendre des mesures de progrès pour développer l'industrie de l'élevage des moutons.

Des rapports des différentes sections du pays indiquent que les stocks de laine sont très bas, toute laine disponible ayant été recueillie par les expéditeurs.

## LA MONTREAL COTTON COMPANY

A l'assemblée annuelle de la Montreal Cotton Company, qui a eu lieu le 12 février, le rapport annuel a montré que les ventes pour l'année se sont élevées à $2,-982,000. Les profits de l'année ont été de $454,200. Après avoir pourvu aux frais habituels et aux autres fonds de réserve, fait des déductions pour dépréciation des bâtisses, de la machinerie et pour la force hydraulique, la compagnie a pu payer le dividende trimestriel de 1 3-4 pour cent, représentant un taux de 7 pour cent par an, et reporter au crédit du compte de profits et pertes la somme de $80,000.

Les directeurs suivants ont été élus: MM. S. H. Ewing, président; H. M. Molson, vice-président; Jacques Grenier, H. S. Holt, A. H. Gault, C. H. Gordon, Wm Finley, sénateur L. J. Forget, P. Black, F. Orr Lewis.

M. J. Lowe, jr., a été réélu secrétaire-trésorier pour 1908.

## VISEZ A LA PERFECTION

La perfection dans tout ce qu'on entreprend est évidemment impossible en ce monde; cependant il n'en est pas moins vrai qu'il est avantageux de toujours viser à la perfection: perfection dans les achats, ce qui consiste à obtenir les marchandises les meilleures pour le prix ; perfection dans les ventes, qui consiste à faire une vente à chaque demande; perfection dans le service, qui consiste à plaire aux clients et à satisfaire leurs désirs en tout temps.

Naturellement on échoue toujours plus ou moins dans chacune de ces choses et il serait insensé de dire qu'il est toujours possible de réussir; mais ce qu'il faut comprendre, ce que tout observateur attentif admettra, c'est que l'homme qui a toujours en vue la perfection, qui s'efforce constamment de l'atteindre, s'approchera beaucoup plus près du but que l'homme qui se contente de laisser aller les choses, tant que la situation ne devient pas trop mauvaise. Il est certain qu'il est toujours difficile d'acheter les meilleures marchandises; mais il n'y a aucun bon sens à garder une ligne de marchandises qui ne convient évidemment pas au commerce, même seulement au comerce local. Quant à faire une vente à chaque personne qui se présente, cela est aussi impossible; mais en faisant toujours preuve de courtoisie et en étant à même de montrer les marchandises, on fera beaucoup plus d'affaires qu'en montrant simplement une bonne volonté distraite à répondre à une question concernant un article qui peut être exposé en montre.

## NUANCES FONCEES POUR LE PRINTEMPS

La tendance, tant pour les étoffes à robes que pour les soieries, est aux nuances plus foncées, dit "Dry Goods Reporter." Cette déclaration a besoin de quelque justification. Il est certain que beaucoup de nuances claires ,principalement dans les soies brutes et les foulards, seront en demande, mais l'ensemble des teintes pour 1908 est certainement d'une nuance un peu plus foncée qu'il y a un an. Les premières ventes d'étoffes à robes ont également fait ressortir cette tendance. Dans la préparation des lignes pour le printemps de l'année dernière, il paraît que les marchands de gros ne pouvaient obtenir en quantité suffisante les nuances très claires et délicates. Pour les soieries brutes, les manufacturiers avaient fait erreur dans leur estimation des nuances champagne, rose et blanc. Pendant une partie de l'été il fut presque impossible d'obtenir des nuances rose pâle dans les soieries brutes.

Des nuances telles que le bleu plus foncé, le brun et les verts moyens sont maintenant mieux considérées. L'année dernière ,les ordres donnés en avance comprenaient relativement peu de verts foncés. Cette année, tandis qu'on a choisi des résidus foncés, les verts encore plus foncés sont considérés comme devant avoir une plus grande demande qu'il y a un an.

---

La Dominion Suspender Co., de Niagara Falls, nous a adressé la série de ses calendriers "Président" pour 1908 et nous l'en remercions sincèrement.

La série comprend un colendrier et trois panneaux de l'artiste bien connu Ph. Boileau et chacun de ceux qui les recevront sera heureux de les considérer.

La Dominion Suspender Co. adresse gratuitement ces jolies reproductions à tous ses clients et elle leur offre en outre de leur adressr des séries supplémentaires moyennant 25c. par série. C'est une offre généreuse dont beaucoup de nos lecteurs, nous en sommes certains, se prévaudront.

## Achetez les Gants et Mitaines "J. A. P."

AUTREFOIS la grande ambition des acheteurs était d'avoir le meilleur marché possible. Le marchand qui pouvait obtenir des réductions considérables des manufacturiers était considéré comme le plus habile. Il n'en est plus ainsi. Les clients se sont aperçus que les manufacturiers qui pouvaient accorder les plus grands rabais vendaient des marchandises qui ne donnaient pas beaucoup de satisfaction. De nos jours, les marchands veulent que leurs fournisseurs leur procurent des articles qui donnent satisfaction absolue aux clients. Ils savent que si les effets qu'ils vendent ne plaisent pas à l'acheteur, il leur faudra les reprendre et remettre l'argent. Aussi n'achètent-ils plus que des marchandises de haute qualité, des marchandises qui ne leur seront pas retournées. Les gants et les mitaines "J. A. P." sont garanties rester vendues. N'oubliez pas ce fait quand vous achèterez des Gants et des Mitaines.

***"Gants Qui - - - Restent Vendus"***

LA COMPAGNIE PAQUET LIMITÉE

DIVISION DU GROS—QUEBEC, CANADA

### Vendez des Chapeaux a Profit

QUAND vous vendez des chapeaux, généralement vous portez une attention particulière aux exigences de vos clients. Si l'on vous demande le "Carter" ou le "Wilkinson," vous devez pouvoir les offrir, autrement ce sont vos concurrents qui auront la chance de vous supplanter. Les chapeaux "Carter" et "Wilkinson" sont les plus recherchés dans tout le Canada. La vente de ces chapeaux offre de gros bénéfices. Etes-vous disposé à écouter nos propositions? Ecrivez à

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE

DIVISION DU GROS—QUEBEC, CANADA

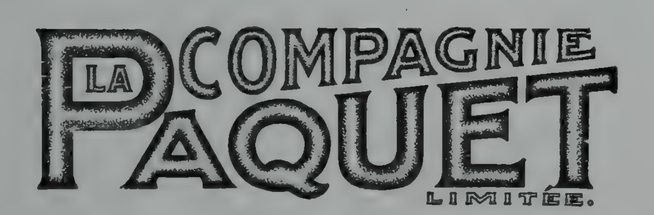
### Fourrures Qui Restent Vendues

LES fourrures de Paquet représentent la plus grande valeur de marchandises que vous puissiez acheter avec votre argent tout autant qu'elles représentent le plus grand perfectionnement que puisse accomplir le meilleur cerveau, la science et les machineries modernes. Les fourrures de Paquet restent vendues. Vous ne courez aucun risque en les tenant. Chacun des vêtements comprend les dernières améliorations connues. Si votre nom ne se trouve pas encore sur la liste de nos voyageurs, envoyez-nous une carte postale et nous l'y mettrons immédiatement.

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE

DIVISION DU GROS—QUEBEC, CANADA

Vancouver
Winnipeg
Toronto




Montréal
Ottawa
St-Jean, N. B.

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, --- --- QUEBEC, P. Q.



Chapeau en paille Milan bleu paon, forme cloche, un peu relevé à gauche, garni de coucous (cowslips) bleus et bruns sur deux rangs séparés par un ruban, en velours brun tabac passant entre les tiges des fleurs, avec gros noeud en avant et en arrière; le tout surmonté d'un gros bouquet de coucous bruns.

**Modèle de la maison Marie-Louise Blondel, Paris.**
**Importé par**
**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**

**Modèle de la maison Pouyanne, Paris.**
**Importé par**
**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**



Chapeau Tam en plateau Leghorn, avec bord drapé de net-filet couleur champagne, sur lequel court un ruban de velours brun foncé, attaché avec une boucle avec ornement en acier brillant sur le côté gauche. Garni d'un pompon blanc en autruche.

**Modèle de la maison Feurly, Paris.**
**Importé par**
**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**



Chapeau en paille Leghorn, grand sailor relevé de chaque côté, avec bandes en velours bleu royal bordées de dentelle couleur paille, traversant de bord en bord d'avant en arrière et finissant sur les cheveux en boucles à six plis. Garni de fleurs mélangées comprenant rose rose, rose thé et rose American Beauty ainsi que feuillage entremêlé de myosotis.



Chapeau en paille Milan, gris fumée de Londres, forme coeur. Calotte ovale en tulle Malines, gris de même nuance avec bouquets de roses fraîches de chaque côté, et guirlande en avant et en arrière de feuilles-squelettes grises.

**Modèle de la maison Feurly, Paris.**
**Importé par**
**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**

### LES MEFAITS DES COLIS POSTAUX

Discours prononcé par M. Tom Richardson, gérant du Portland Commercial Club, à la Convention des Epiciers-Détaillants de l'Orégon et de l'Association des Marchands, à Portland, le 21 janvier 1908.

Des milliers de fiancées américaines seraient assez satisfaites de presque n'importe quel trousseau, s'il venait de Paris, et il y en a des milliers d'autres qui auraient une fierté spéciale à dire que leur trousseau est venu de New-York ou de Chicago.

Il y a quelque temps, une dame me montrait une pierre précieuse très rare. Elle avait été trouvée par des Indiens de l'Amérique du Sud, habitant à 500 milles d'un chemin de fer; mais, cette dame prenait autant d'intérêt à me montrer que cette pierre avait été montée par Tiffany qu'à attirer mon attention sur les beautés uniques et individuelles du spécimen lui-même. Dans la société de Portland, nous n'estimons pas plus le travail de Tiffany que le travail fait chez nous, seulement il est plus dispendieux. Le cachet de Tiffany coûte de l'argent.

Maintenant, il ne s'agit pas de jeter le blâme sur les femmes, jeunes ou vieilles, mais pensez un peu au nombre de fois que nous avons rencontré des amis qui avaient plaisir à dire que leurs vêtements étaient faits à New-York ou dans quelque autre grande ville.

L'été dernier, nous avons reçu à la maison une dame venant d'un état du Sud; elle avait l'habitude d'acheter toutes ses marchandises à New-York et, en visitant les grands magasins de Portland, elle les discutait comme elle l'aurait fait des objets d'un musée ou d'une galerie artistique. Il semblait qu'elle n'eut jamais eu l'idée d'acheter quoi que ce soit ou même de demander le prix d'un article quelconque. Ce qu'elle portait, ainsi que ce que ses enfants portaient devait nécessairement venir de New-York.

Les premières lettres que j'écrivis avant d'arriver à Portland eurent pour but de féliciter quelques-uns des rédacteurs d'annonces de nos plus grandes maisons de commerce, sur la manière dont ils enseignaient au public de Portland à acheter leurs marchandises à Portland même et, dans cette correspondance, j'exprimai l'opinion que les profits faits sur les marchandises vendues, sur les marchandises mêmes qui auraient été commandées à une certaine distance, si elles n'avaient pas été ainsi annoncées, étaient suffisants pour payer le coût d'une campagne entière de publicité et je ne fus pas surpris de trouver que ces hommes étaient d'accord avec moi.

Si les membres de votre Association de Détaillants demandaient aux éditeurs de nos journaux de donner leur idée personnelle sur la situation actuelle, je crois qu'ils se joindraient à vous avec le plus grand zèle dans une campagne contre les colis postaux. Je vais discuter les détails de la législation concernant les colis postaux suggérée par le maître de poste général Meyer, car toute législation favorisant les colis postaux sera un pas fait dans le sens d'une loi qui, au bout d'un petit nombre d'années, accordera aux maisons prenant leurs commandes par la poste et aux magazines qui vivent de cette méthode de faire le commerce tout ce qu'ils peuvent demander. Dans ce monde, il ne s'agit pas tant de ce que nous obtenons que de ce que nous pensons obtenir et si l'acheteur américain se met en tête qu'il y a une législation postale qui lui est favorable, il s'en servira pour augmenter les commandes qu'il donne à des points éloignés. L'introduction d'un système de colis postaux aux Etats-Unis changera complètement notre système d'affaires.

Maintenant, le manufacturier traite avec le détaillant par l'intermédiaire du marchand de gros et on a vu dans notre pays, à la superficie énorme, qui possède une population et une richesse constamment croissantes, où les conditions du crédit changent également, que cela constitue un plan meilleur et moins coûteux que celui qui consistait à traiter directement du manufacturier au détaillant. C'est une sérieuse question que d'abolir ce système. L'usage universel des colis postaux amènera un changement.

J'ai vu les marchands d'une ville de 5,000 habitants complètement ruinés par le travail d'un manufacturier riche et influent. Ce n'était pas l'intention de ce manufacturier de faire du tort aux marchands-détaillants de sa propre ville, mais sa famille prit l'habitude d'acheter des maisons faisant affaires par correspondance et, en parlant à ce sujet, il donna à ses voisins l'occasion d'en faire autant; ne se rendant pas compte de ce qu'il faisait, il devint un enthousiaste du système. Il en résulta que le commerce de cette ville tomba jusqu'à ce que 40% des marchands les plus importants eussent fait faillite en deux ans.

Ces gens n'achetaient pas leurs marchandises à meilleur marché; ils ne se rendaient pas compte qu'ils participaient inconsciemment à une machination qui faisait le vide dans leurs maisons de commerce, abaissait la valeur de la propriété à moins de 40 p. c. de sa première valeur et ruinait presque une communauté qui avait été très prospère. On organisa une réunion publique, où la question fut discutée; il en résulta que le public fit ses achats dans la ville même. Au bout de deux ans, cette ville était revenue à son ancienne condition et depuis, elle s'est développée et a prospéré. Aujourd'hui les grands distributeurs de produits par l'intermédiaire de la poste des Etats-Unis sont cause que le public américain place annuellement plus de $4,000,000 dans la publication de magazines dont 95 p. c. sont absolument sans valeur quand on les considère à un point de vue autre que celui d'intermédiaires de publicité.

Considérées au point de vue du mérite littéraire et de l'intérêt général, les éditions du dimanche des cinquante meilleurs quotidiens sont supérieures à la moyenne des magazines. En réalité, plus de 80 p. c. de l'espace des magazines, même les meilleurs du pays, est consacré à la publicité. Ceux qui écrivent des articles littéraires reçoivent chaque année de moins en moins d'argent pour leur travail.

Il existe un grand nombre d'annonceurs habiles, payés de hauts prix, engagés par ces maisons et ces corporations qui font leurs affaires par correspondance et vous pouvez facilement multiplier par cinq leur nombre dans dix années d'ici, car le système des colis postaux aura pour résultat de faire cesser les affaires à la moitié des détaillants actuels et de supprimer la moitié des journaux du pays.

Cela mettra les loyers dans nos petites villes au même niveau que ceux des villes d'Allemagne et d'Angleterre (rapport de 2 p. c. par an) et je viens de lire une remarque dans un livre écrit par Ed. Howe, éditeur du Hatchison Club, à l'effet que, dans un voyage en Europe, il traversa une ville plus grande que Kansas City, à raison de 60 milles à l'heure; c'est un record qui pourrait être commun aux Etats-Unis.

Si une femme de l'Idaho écrit à une certaine distance pour un certain article, pensez-vous qu'elle le commandera à Portland quand elle peut l'obtenir par colis postal à New-York? Pensez-vous que le public fera affaires à Salem quand il peut acheter plus commodément dans des cités plus anciennes et plus grandes? Si vous le pensez, alors, vous ne croyez pas en la doctrine que "l'histoire se répète", car, bien qu'il puisse y avoir de grands penseurs, comme les directeurs de journaux, de grands avocats et d'autres plongés dans de profonds sujets, qui sont tout disposés à acheter leurs marchandises dans la ville qu'ils habitent et se soucient peu de l'endroit où leurs vêtements sont faits, s'ils veulent approfondir un peu le sujet, en en parlant à leurs semblables, ils reconnaîtront le réel danger des colis postaux.

Pouvez-vous imaginer quelque chose de plus fascinant que les annonces parfaitement réfléchies et séduisantes des maisons par correspondance? Lisez les colonnes littéraires des magazines, puis lisez les pages d'annonces. Ces dernières sont tellement mieux écrites, tellement plus convaincantes dans ce qu'elles di-




# Etoffes a Robes pour le Printemps




¶ Etes-vous parfaitement préparé à faire face à la forte demande pour les Etoffes à Robes du Printemps qui se produira d'une manière absolument certaine, dans quelques semaines ? Peut-être que non. Nous avons été gênés par une tempête ou deux de neige, que le soleil de la saison dissipera bientôt.

¶ Assurément, vous n'avez pas l'intention d'être laissé dans l'embarras et de permettre à vos concurrents de fournir aux besoins de vos clients. Rappelez-vous qu'il n'est pas facile de ramener à vous un client désappointé. Mais, même à cette époque tardive, nous pouvons vous aider à tenir tous vos engagements avec vos clients.

¶ Comme résultat de longues années d'un travail attentif et persistant, notre Département des Etoffes à Robes s'est acquis une réputation enviable dans tout le Dominion. Sa prétention d'être complet dans les étoffes correctes, à des prix corrects, est basée sur des faits et soutiendra l'examen et la comparaison les plus stricts.

¶ Et remarquez ceci : notre assortiment pour le Printemps 1908 considéré dans son ensemble, a prouvé, par l'épreuve réelle des ventes, qu'il était le meilleur dans l'histoire de notre commerce.

¶ Nous serons heureux de soumettre des échantillons sur demande ou d'envoyer notre voyageur vous visiter, pour vous prouver par l'examen combien bonnes sont réellement quelques-unes des lignes pour lesquelles nous pouvons encore enregistrer des ordres.

N. B.—Notre DEPARTEMENT DES TISSUS LAVABLES regorge de tous les dessins les plus nouveaux et les plus choisis pour la saison prochaine et mérite une remarque spéciale de la part de tous les commerçants.

Visitez notre magasin pendant les Ouvertures de Modes au commencement de Mars.

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

**Carre Victoria, MONTREAL**

MARCHANDISES SECHES EN GROS. PROMPTS EXPEDITEURS.

sent qu'il est aisé de voir quel est l'homme qui retire le meilleur salaire.

Après le marchand détaillant et le journal de la campagne, c'est le propriétaire d'immeubles auquel nuit le système des ordres par la malle. Pourquoi, messieurs y a-t-il des propriétés à Chicago aujourd'hui qui ne valent pas ce qu'elles valaient il y a quinze ans? Simplement parce que 40 p. c. du commerce de détail de cette grande métropole de l'Ouest, en dehors du commerce des provisions et de la grosse ferronnerie, est condensé dans les huit blocs de la rue State, entre la rue Congress et le Temple. Les habitants de Chicago aiment à faire des affaires rue State et ils pourront davantage le faire. Si cela est vrai dans ce cas, combien pire serait la situation si l'énorme service postal des Etats-Unis était employé comme commodité par les maisons faisant affaires par correspondance dans les gran des cités du pays?

Il est facile de prendre l'habitude de donner des ordres par lettre et des millions de citoyens des Etats-Unis l'ont déjà fait de temps à autre et, dans les sections où ce système a pris le plus d'importance, vous voyez le moins de prospérité.

Bien entendu, il y a des choses comiques qui résultent de cette habitude. J'ai quelques connaissances personnelles et quelques amis dans les grandes maisons faisant affaires par correspondance de Chicago et ils m'ont parlé d'un homme travaillant dans une manufacture de tapis de Philadelphie qui, ayant lu des annonces attrayantes, fit venir un tapis de Chicago, qui sortait de la manufacture même dans laquelle cet homme travaillait et, avant qu'il eût placé son tapis sur le plancher, ce tapis lui avait coûté plus du double de ce qu'il lui aurait coûté s'il l'avait acheté chez ses patrons.

Dans un autre cas, une femme commanda un produit alimentaire et, quand elle arriva chez elle, elle s'aperçut que c'était un article produit par son mari qui travaillait deux blocs plus loin. Une parente d'un marchand de la Nouvelle-Orléans fit venir un tissu de New-York et son mari était le secrétaire de la Compagnie qui tissait cette sorte de marchandise.

Maintenant, dans bien des cas, on a découvert que des épiciers détaillants avaient acheté leurs articles de nouveautés et d'habillement dans des maisons faisant affaires par correspondance et quand il s'agit de broquettes en laiton et que nous nous rendons compte que le matériel et la main-d'oeuvre doivent entrer dans le prix de toutes les commodités et être payés, l'homme ou la femme qui achète ses marchandises des maisons faisant affaires par correspondance ne s'en trouve pas mieux à la fin de l'année que s'il les achetait dans les plus petits magasins de la ville.

Notre pays est énorme; son étendue est immense et sa population est faible. Nous sommes évidemment une puissance dans l'univers, mais même avec nos ressources énormes, nous ne produisons pas beaucoup plus pour le commerce étranger que la petite Allemagne ou la petite Angleterre. Notre marché le plus grand est notre marché domestique. Nous voulons que chaque portion de ce pays soit prospère. Cela ne peut pas être accompli en construisant un petit nombre de grandes cités aux dépens de tout le reste des Etats-Unis.

Les conditions ici et celles qui existent dans les pays manufacturiers surchargés de population, comme l'Allemagne et l'Angleterre, ne peuvent pas être comparées et j'espère que, pendant les vingt prochaines années, nous contribuerons à faire comme nous avons débuté, car nous avons rendu des lois pour un développement prospère et plus complet.

J'aime nos bonnes villes de la campagne avec leur centre d'affaires actif. Nous savons que le peuple qui vit à l'intérieur des Etats-Unis est plus prospère que celui qui vit à l'intérieur de l'Allemagne. Notre fermier, le citoyen de nos villes de la campagne et nos marchands de la campagne (et quand je dis villes de la campagne, je veux parler de toutes celles qui sont en dehors des 10 ou 12 grandes cités des Etats-Unis) sont dignes de considération.

Je ne désire pas aller jusqu'aux extrêmes, mais bien que j'aie lu des centaines d'articles favorables aux colis postaux, il me reste encore à lire celui qui indiquera en quoi ils seraient profitables au public en général.

Le système des colis postaux signifie qu'une quantité énorme de nos affaires serait faite par correspondance et ces commandes, nous le savons par expérience, seraient adressées aux grandes cités; la ville de la campagne en souffrirait et vous ne pouvez pas nuire à la ville de la campagne sans nuire aux fermiers producteurs, à l'élevage des animaux, aux produits de la ferme et à la culture des fruits.

Les choses nécessaires à la vie sont vendues à un prix à peu près identique dans tous les Etats-Unis. La ménagère de la ville de New-York ou celle d'un village de l'Orégon paie à peu près le même prix pour le sucre, la farine, le café, le thé, le soda, le savon, la poudre à pâtisserie, les conserves, les viandes sèches, les mousselines, les calicots, les toiles à matelas, la bonneterie, les gants, etc. Cette liste pourrait être prolongée presque indéfiniment.

Un fort pourcentage des manufacturiers du pays, qu'ils produisent des chapeaux, des vêtements, des faux cols, des chaussures ou divers autres articles, fixent un prix de détail qui est le même partout et bien que cela soit fait, il y a un grand nombre de communautés aux Etats-Unis où le marchand se trouve dans l'impossibilité de tenir quelque chose qui ressemble à un assortiment, parce que le public a pris l'habitude de donner des ordres par correspondance et se procure au loin des choses qui sont tenues en stock par le marchand voisin.

Il y a peu de temps, on fit un bon jeu de mots sur la femme d'un homme d'affaires de Portland qui commanda un matelas par la malle et fut très embarrassée quand ce matelas lui fut livré par l'intermédiaire du marchand du pays et ce marchand et sa femme étaient invités à dîner chez l'homme d'affaires quand le matelas fut livré.

Pour conclure, les colis postaux portent le trouble, tout au moins dans les plans actuels, et bien que je puisse me tromper, je crois que ce système amènerait le désastre, que nous ne sommes pas prêts à essayer un plan tel que celui-ci et que nous ne le serons pas dans un grand nombre d'années.

---

## L'INDUSTRIE DU DIAMANT

L'année commence mal pour l'industrie du diamant: faux et vrai. Quatre des plus importantes maisons de New-York pour la vente du diamant se sont entendues pour une liquidation commune. La crise financière des Etats-Unis a eu une cruelle répercussion sur tous les commerces de luxe. Celui du diamant a été le plus durement frappé: les importations de pierres précieuses à New-York ont diminué de 19 millions 114,225 francs ($3,822,-845) en 1907.

L'industrie européenne des tailleurs de diamant ne pouvait manquer d'être gravement atteinte par la perte presque complète d'un de ses meilleurs clients.

On compte en ce moment 4,000 ouvriers diamantaires sans travail à Amsterdam, et 1,500 à Anvers. La crise sévit aussi à New-York, à Saint-Claude, à Nantua, à Gex, où l'on fait la taille dite "du Jura," à Paris, où l'on taille surtout la "rose". Le président du syndicat néerlandais des ouvriers diamantaires a déclaré qu'il ne fallait guère espérer d'amélioration à la situation actuelle tant que durerait la crise financière des Etats-Unis.

C'est une industrie des plus curieuses que celle des diamantaires: Amsterdam en avait autrefois le monopole et reste avec Anvers un des plus grands centres, on y compte 70 tailleries, par lesquelles il passe chaque année plus de 400,000 carats de diamant brut. Bruges cependant revendique la gloire d'être la ville où fut inventé l'art de polir le diamant: Louis de Berquem l'y découvrit, dit-on, en 1475; l'année suivante de Berquem s'ins-

tallait à Anvers. Au XVe siècle encore le métier nouveau s'établissait et prospérait à Amsterdam, dans le quartier où deux siècles plus tard,

Spinoza polissait des verres de lunettes.

### Comment on taille un diamant

La taille d'un diamant se décompose en trois opérations principales: le clivage, — l'ébrutage ou égrisage, — la taille proprement dite ou polissage.

Le clivage consiste à enlever quelques-unes des lames ou couches parallèles qui forment le cristal de manière à le ramener à sa forme régulière. Pour cela on fixe la pierre, la face à tailler en bas, dans un moule: en ce moule on coule de l'aluminium qui en se refroidissant enserre solidement le diamant. On retire ensuite le moule à l'aide de l'enveloppe en aluminium, on appuie le diamant ainsi serti contre l'instrument qui sert à le tailler: c'est une petite scie circulaire d'environ 12 centimètres (4,8 pouces) de diamètre en cuivre doux mais à la surface de laquelle est de la poussière de diamant dans de l'huile; le diamant n'est jamais taillé que par lui-même.

L'ébrutage ou égrisage amène le diamant à la forme définitive où on peut le polir. Il se fait en frottant deux diamants l'un contre l'autre, chacune des deux pierres étant sertie avec du ciment dans une capsule de métal; l'une est placée dans une sorte de tour, l'autre est appuyée contre elle comme font les tourneurs avec leur ciseau sur la pièce qu'ils travaillent. La poussière de diamant qui tombe pendant cette opération est soigneusement recueillie dans "l'égrisoir" elle sert à armer moule et scie.

Enfin pour le polissage la pierre est fixée sous l'angle voulu dans une griffe de cuivre et on l'appuie contre une meule d'acier doux faisant 3,000 tours à la minute. La surface de cette meule est recouverte d'un mélange de poussière de diamant et d'huile d'olive.

### Un bon métier

Le métier est assez simple: l'apprentissage est d'un an environ: deux mois pour sertir, quatre mois de travail sous la surveillance directe du professeur, et six mois sous sa surveillance générale.

Le métier de tailleur de diamants a été des plus lucratifs pendant longtemps. Voici quelle était la moyenne des salaires par semaine dans les trente-cinq dernières années, à Amsterdam:

| | De 1873 à 1877 Francs. | De 1877 à 1906 Francs. |
|---|---|---|
| Pour les cliveurs . . | 210 à 525 | 52 à 84 |
| Pour les égriseurs . . | 126 à 210 | 31 à 59 |
| Pour les polisseurs. | 210 à 630 | 42 à 52 |
| Pour les sertisseurs | 105 à 126 | 30 à 63 |

L'écart considérable qui existe entre les salaires maxima et minima gagnés dans chaque partie, s'explique non seulement par l'habileté des individus mais aussi par la valeur diverse des pierres et surtout par le genre de la taille en brillant ou en rose.

Un fait remarquable qui ressort de ces deux périodes, c'est qu'en 1873, les polisseurs avaient jusqu'à 300 florins de gages par semaine, ce qui donne plus de $6,000 pour l'année. Cet état de choses a duré, sauf de très légères modifications, pendant plus de quatre années. Il n'y avait alors que des israélites dans les ateliers et souvent le père, la mère et d'autres membres de la famille.

C'est, d'ailleurs, vers 1878 que date l'entrée des ouvriers non israélites dans l'industrie du diamant. Plus d'un bourgeois a payé cher alors pour faire apprendre à son fils un métier si lucratif.

### La crise

Après les vaches grasses sont venues les vaches maigres. Tout le monde voulait apprendre un si bon métier, l'industrie devenait en même temps moins prospère et, en novembre 1906, les syndicats anversois décidaient qu'à partir du 1er janvier 1907, ils ne formeraient plus d'ouvriers diamantaires.

Voici comment M. Groesser, secrétaire du bureau international justifiait cette décision dans une interview:

En agissant ainsi, nous évitons aux jeunes gens de cuisantes désillusions. Que l'apprentissage soit libre, et en raison de ce que je viens de vous dire, le nombre des diamantaires aura bientôt doublé, triplé, quadruplé, que sais-je? Le production étant limitée, les ouvriers se feront concurrence et les bons salaires d'aujourd'hui tomberont à rien.

Avant 1870, le métier était dans le marasme. Il y avait à peine cent ouvriers diamantaires à Anvers. Puis, brusquement, après la guerre, vient une recrudescence. Les mines du Cap sont découvertes. Le diamant est beau, abondant, les bras manquent et les salaires suivent une montée extraordinaire. Brusquement ils atteignent les hauteurs fantastiques de $100 par semaine et même $300 pour certains ouvriers d'élite. C'est de la folie, tout le monde veut apprendre le métier, et, quinze ans après, Anvers compte 3,000 ouvriers. Les salaires, eux, sont retombés de $300 et $100 à $4.00. C'est la misère de nouveau. En 1890, les syndicats s'occupent de la limitation de l'apprentissage et les situations se régularisent.

Il y a trois ans, Anvers comptait 3,000 ouvriers diamantaires, y compris les petits patrons. Aujourd'hui, il y a 4,000 ouvriers et si l'on tient compte des petits patrons, le chiffre monte à 5,000.

C'est pourquoi nous fermons les portes, jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli.

Malgré les efforts des syndicats ouvriers pour régulariser l'apprentissage, malgré les efforts des syndicats d'achat, dont le principal est celui de la puissante Compagnie De Beers pour canaliser et limiter la vente, il y a eu surproduction et survente de diamant brut. Le marché était absolument surchargé dès l'année dernière. Au printemps 1907 déjà, il s'est produit plusieurs krachs et des fabriques se sont fermées à Anvers; mais cela n'a pas suffi.

Malheureusement, la crise financière américaine, la rareté de l'argent qui influence tous les marchés du monde, et la circonspection des puissants magnats américains, les meilleurs clients des diamantaires, sont venues s'ajouter aux causes déjà existantes et ont déterminé la crise actuelle.

J. Arren.
(L'Eclair).

### AIMEZ VOTRE TRAVAIL

Peu de personnes s'intéressent beaucoup à un travail qu'elles ne peuvent pas bien faire, tandis que l'accomplissement d'une tâche où un effort réel a été fait, récompense par la vive satisfaction que l'on en éprouve, et plus l'effort a été grand, plus la satisfaction est grande quand le but est atteint.

C'est cette véritable satisfaction que donne la réussite qui est responsable du progrès dans tous les champs d'action, littérature, science ou commerce. C'est ce qui fait que des hommes riches s'attachent à leurs habitudes d'affaires plutôt que de mener une vie inoccupée et de jouir de ce que leurs efforts passés ont produit. C'est cette satisfaction qui fait que la masse des travailleurs s'efforce toujours d'atteindre un but désiré.

Si un commis se décourage, trouve son travail fatiguant et peu intéressant, le moyen le plus prompt pour lui de faire une cure est de se mettre à l'ouvrage avec une énergie infatigable, de travailler avec plus d'acharnement et de persistance qu'auparavant. Si son travail ne lui prend pas tout son temps, qu'il fasse tout ce qu'on peut exiger de lui. En agissant ainsi, il aura beaucoup fait pour se trouver satisfait de son sort, pour augmenter le respect de soi-même, pour prendre un réel intérêt à son sort et pour s'attirer les bonnes grâces et l'appréciation de son patron et de ses condisciples.

Les hommes de progrès de notre époque sont ceux qui travaillent de cette manière, qui prennent plaisir à accomplir quelque chose et désirent faire encore mieux à l'avenir. Ils aiment faire jusqu'au bout l'essai de leur pouvoir et savent qu'ainsi ils augmentent leurs capacités. Ils sont bien plus heureux en travaillant que les hommes portés à mesurer l'effort qu'ils ont à faire d'après le salaire qu'ils reçoivent.

## ARTICLES DE COU POUR DAMES

L'idée à la mode est très encourageante pour les manufacturiers d'articles de cou pour dames. Le genre tailleur domine toujours et, au printemps, avec ces costumes tailleur unis, formant la touche distinctive de l'élégance féminine, les articles de cou bouffants seront portés.

Le col Gibson, comme on l'appelle à New-York, qui a été pendant plusieurs mois la note dominante à Paris, est à présent la dernière mode en fait d'articles de cou. C'est le nouveau col haut, avec pointes montant jusqu'aux oreilles; le mot "Gibson" est le nom adopté par New-York pour ce col. Son effet, avec des costumes tailleur unis, est très bon. Ce col est généralement fait en tissu transparent et il a d'habitude un ruché de dentelle ou de froncis. La popularité de ce genre de col est cause de la vogue des formes de cols en chiffon, dont la sont aussi offerts et les effets en cascades sont très bons. La dentelle et le lawn sont les tissus préférés pour ce genre d'articles de cou.

On offre encore des cols en toile et on s'attend à ce qu'ils aient une vente encore meilleure que pendant la saison dernière. La nouveauté consiste en modèles à rayures. Des cols rabattus élevés, avec une bande raide, sont dès maintenant de bons articles de vente et promettent de se vendre encore mieux qaund la saison s'ouvrira.

Il y a aussi une certaine demande pour les articles de cou en chiffon et dentelle. Les genres jabot se vendent dans ces lignes ainsi que les petits cols stock à pointes.

Les manufacturiers de ruchés sont particulièrement occupés pour la nouvelle saison. C'est une ligne qui est assurée pour la saison prochaine. Les ordres sont forts, si forts même qu'ils exigent que



Haut Col Gibson. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto.

carcasse est faite de baleine plume. Des noeuds de styles variés, en dentelle, lingerie, soie, chiffon, etc., promettent d'avoir une grande vente. Même quand la bande de fantaisie de la blouse n'a pas de col, on porte un de ces petits noeuds gracieux. On se servira aussi, comme ornement pour le cou, d'une longueur de ruché

Le noeud en tulle est une autre idée qui promet d'être en évidence. Ce noeud est un ornement bouffant, à la façon d'une rosette et, outre le noeud uni, on en voit souvent d'ornés avec du ruban, des noeuds français, des boutons de fantaisie, des épingles, etc.

Les jabots forment une autre bonne ligne. On en offre attachés à un noeud, avec un col rabattu, ou attachés à un col stock étroit. Les jabots Marie-Antoinette, ruchés et plissés, qui ont été en évidence l'année dernière, sont de nouveau en faveur. Des jabots plus courts les manufactures travaillent à leur pleine capacité. Des lignes d'échantillons offrent de nombreux effets nouveaux et élégants; un simple soupçon de couleur est en haute faveur. Les effets entièrement blancs sont reproduits pour la plupart dans les nuances à la mode, parmi lesquelles les plus nouvelles sont la nuance cardinal et la nuance or.

Des écharpes larges, en dentelle légère imprimée ou à pois de même couleur, forment une autre ligne que l'on prépare pour la vente de Pâques. Ces écharpes sont blanches, bleu pâle, roses, mauves, café au lait, etc.; cette dernière couleur est une de celles qui obtiennent le plus de faveur.

Pour les costumes habillés, les étoles, les "throw over" en marabout, plumes d'autruche, etc., seront probablement de très bons articles pour la meilleure clientèle. Ces étoles, etc., sont très seyantes, aussi bien que légères et chaudes. En réalité, ces étoles forment une bonne transition pour passer des lorudes fourrures de l'hiver aux vêtements plus légers du printemps. Les couleurs les plus en faveur sont: le gris fumée, le blanc et gris fumée, le noir et blanc, le blanc. De jolies parures en blanc et dans les nuances pâles sont offertes pour les costumes du soir et habillés. Des parures consistant en étole et manchon sont offertes dans les couleurs plus foncées et sont reçues très favorablement.

## LA POLITESSE

Il n'en coûte rien d'être poli et, à l'occasion, la politesse contribue beaucoup à rendre la vie agréable et elle est une source de profits en ce qu'elle aide à attirer et à retenir la clientèle.

Une réponse civile vous fait des amis, tandis qu'un ton déplaisant détourne les personnes de vous: un sourire réussit quand un visage refrogné échoué.

Vous n'avez pas le droit de faire endurer à autrui vos inégalités de caractère et vos ennuis, cela éloigne de vous la clientèle.

Ne commettez pas l'erreur de penser que vous pouvez réserver votre politesse pour les personnes qui vous plaisent ou pour celles envers lesquelles vous n'osez pas être impoli. Si vous voulez réussir dans votre commerce, soyez poli envers tout le monde.

Quand quelqu'un vous questionne poliment, ne répondez pas sur un ton tranchant..

Vous pouvez au moins parler civilement, même si vous n'êtes pas assuré qu'on vous en saura gré immédiatement. Une réponse courtoise à une demande de renseignements a souvent gagné au marchand un client précieux.

Certaines personnes heureuseemnt douées montrent de l'affabilité à toutes celles avec qui elles entrent en contact. C'est une qualité excellente qui donne à son possesseur une grande popularité. Ceux qui ne la possèdent pas devraient s'efforcer de la cultiver.

La rudesse est un défaut auquel il est difficile de remédier. Il est facile de blesser les sentiments de quelqu'un en lui parlant avec rudesse et, bien qu'on le fasse sans intention, cela peut chasser la clientèle et la pousser à s'adresser à un concurrent.

Si une presonne vous ennuie, vous n'êtes pas justifié de ce fait à en faire souffrir la première personne qui entre dans votre magasin.

La politesse n'est pas une vertu, c'est une nécessité absolue; plus vous la mettrez en pratique, mieux vous vous en trouverez et plus vous serez certain d'obtenir un succès substantiel et permanent dans votre commerce.

**"Debemhams pour les Nouveautés."**






Ouverture

**Le Lundi, 2 Mars**

**et les jours suivants.**

Nous offrirons un assortiment exclusif et varié de

**Chapeaux Modeles Originaux**

(STRICTEMENT IMPORTÉS),

ainsi que

Les dernières Nouveautés, en Garnitures de Chapeaux,
de Paris, Londres et New-York.

# DEBENHAMS (Canada) Limited.

**18, rue Ste-Helene, MONTREAL.**

**Les Acheteurs de la Premiere heure trouveront notre STOCK au Complet des Maintenant.**

**DEBENHAM & CO.** London (West,) Paris, New-York, Melbourne, Cape Town, London (City) Bruxelles, Boston, Sydney, Johannesburg

## PALETOT "ORBY"

Les lignes gracieuses de ce paletot représenté par les figures 905 et 909, l'ont rendu un des vêtements les plus populaires qui seront portés durant la saison prochaine et ce paletot sera particulièrement porté par les jeunes gens élégants. Il est assez exagéré sur la poitrine, dessine très bien la taille et est très flottant sur les hanches. Le paletot mesure 9 1-2 pouces. jusqu'à la taille de façon et 45 pouces, longueur totale pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pces).

Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est assez profonde. Les revers sont à demi en pointe et portent un parement en soie jusqu'au bord; ils mesurent deux pouces à l'entaille et 11 pouces jusqu'au premier bouton Le collet mesure 1 1-2 pce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords ont des piqûres invisibles et les coutures sont unies, Les poches ont des pattes et les manches sont finies avec une manchette retournée, fermée par deux boutons.

Les mesures, prises sur le gilet, sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 pces.
Longueur à la taille naturelle, 16 1-2 pces.
Longueur à la taille de façon, 18 1-2 pces.
Longueur totale, 47 pces.
Première mesure d'épaule, 12 pces.
Deuxième mesure d'épaule, 17 pces.
Mesure d'omoplate, 12 1-2 pces.
Poitrine, 36 pces.
Taille, 32 pces.

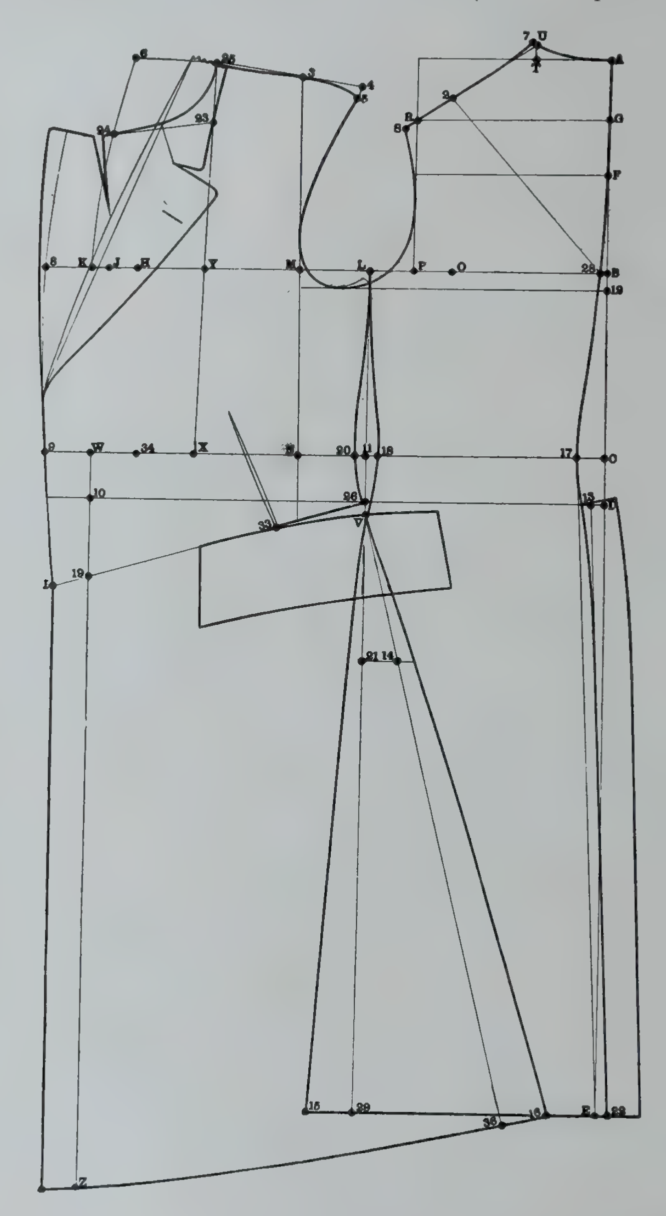
Ajourez trois pces. aux mesures de poitrine et de taille et 3-4 pce. à la mesure d'omoplate.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-T.
La distance A-B mesure la profondeur à l'aisselle, plus 1-4 pce., soit 9 1-4 pces.
De B à 12, 1-4 pce.
De A à C, 3-4 pce, de plus que la longueur à la taille naturelle qui est de 17 1-4 pces.
De A à D, 19 1-4 pces.
De A à E, longueur totale, 47 pces.
Le point F est à mi-distance entre A et 12.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G,F,B,12,C,D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.
De B à 28, 1-4 pce.
De C à 17, 1 1-4 pce.
Tirez la ligne droite 17-E.
De E à 22, 1-2 pce.
Le point 13 est à 1-2 pce, de la ligne abaissée du point 17.



Formez la couture centrale par la ligne F-28-17 telle qu'elle est indiquée.
De 28 à H, 1-2 de la mesure entière de poitrine, 19 1-2 pces.
De H à J, 1 1-4 pce.
De J à K, 3-4 pce.
L est à mi-distance entre 28 et H.
De L à M, 3 pces.
Abaissez la perpendiculaire M-N.
Appliquez la mesure d'omoplate, plus 1-4 pce., de 28 à M, 12 3-4 pces et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre 28 et M.
De O à P, 1 3-4 pce.
Au point P, élevez la perpendiculaire pour obtenir le point R.
De A à T, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pce.
De T à U, 5-8 pce.
Tirez la ligne U-R.
De R à S, 3-4 pce.
De U à 7, 1-4 pce.
De N à W, 1-2 de la taille, 35 pces.
Au point W, abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 10.



De 10 à 19, 1-6 de la mesure de poitrine 39.
Le point X est à mi-distance entre N et W.
Le point Y est à mi-distance entre M et J.
Tirez la ligne X-Z-25.
Appliquez la première mesure d'épaule, plus 1 pce., 13 pces., de A à 7 et de M à 25.
Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 1-4 pce., 18 pces., de 28 à 2 et de M à 3.

Tirez la ligne 25-3-4.
De 25 à 4, 3-8 pce. de moins que de 7 à 8.
De 4 à 5, 1-2 pce.
Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne X-Y.
De 25 à 6, 1-5 de la poitrine, 39 pces., plus 1-4 pce.
Menez une ligne courbe de 6 à G.
De 6 à 24, 1-6 de la poitrine, 39 pces.
De 25 à 23, 1-6 de la poitrine, 39 pces.

De 25 à 23, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.
De K à 8, 2 pces.
De W à 9, même distance.
De 19 à I, 1 3-4 pce.
Formez le bord du devant par la ligne 8-9-I.
Au point I, abaissez la perpendiculaire à la ligne de taille.
Au point L, abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 11-29.
De 11 à 18, 3-8 pce.
De W à 34, 2 1-4 pces.

Appliquez la mesure de hanches, 17 1-4 pces net, de 18 à 17 et de 34 à 20.
De 11 à 21, 9 pces.
De 21 à 14, 1 1-4 pce.
Formez le côté de la partie avant par la ligne L.-20-26.
Tirez la ligne 26-14-36.
De 36 à 16, 2 pces.
De 26 à V, 1-2 pce.
Tirez la ligne 26-16.
Tirez la ligne 19-26.
Découpez un V entre le point V et le point 26 et une languette au point 33 tel qu'indiqué.
De 29 à 15, 2 pces.
Formez le côté en arrière par la ligne L-18-V-15.
De 20 à 26 et de V à 16, 1-2 pce., de plus que de 18 à 15.
Formez le bas de la partie avant et finissez tel que représenté.

---

## CONSERVEZ L'EMPLOYE ASSIDU

Si vous avez à votre emploi un homme un peu lent—plus lent que vous n'aimeriez—mais travaillant bien, prenant à coeur vos intérêts, faisant son travail méthodiquement, ayant soin de choses insignifiantes, employant complètement son temps à votre service, n'ayant pas d'objection à travailler un peu plus longtemps qu'il ne devrait dans un cas pressé, approuvant plutôt ce travail supplémentaire, ne murmurant jamais au sujet de son travail, mais le faisant avec soin quel qu'il soit, n'encourageant jamais l'insubordination chez les autres, mais la désapprouvant plutôt: gardez cet employé. Vous pourriez trouver un homme meilleur, mais neuf fois sur dix vous en trouverez un pire, si vous tenez compte de tout.

---

Le commerce total du Dominion du Canada, pendant l'année civile 1907, a été de $658,599,874 relativement à $594,319,289 en 1906; c'est une augmentation de $64,280,685. Les importations totales ont été de $385,275,360. en augmentation de $60,343,675. Les exportations totales ont été de $273,324,614, en augmentation de $3,847,010. Les exportations totales de produits domestiques ont été de $238,015,557, en diminution de $730,765. Les exportations totales de produits étrangers, se sont élevées à $35,309,057, en augmentation de $4,577,775.

---

**"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)**

### PALETOT BOX AMPLE

La demande continue pour ce genre de paletot en a fait le modèle type des vêtements, variant seulement par les détails et les étoffes dont il est fait. Pour la saison prochaine, on emploiera un cheviot "herringbone" ou à rayures de fantaisie, tel que représenté par les figures 899 et 900. La longueur, pour un homme de stature moyenne sera de 45 pces. L'étoffe drapée derrière, tombant des épaules, n'a pas de fente centrale. Les épaules ont une largeur naturelle et sont surélevées. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent deux pouces à l'entaille et 10 pouces au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pce à l'entaille et 1 3-4 pces en arrière et est fait de la même étoffe. Les bords ont deux piqûres distantes d'un quart de pouce et les coutures sont rabattues et piquées. Les poches ont des pattes et les manches sont finies par une manchette fermée par deux boutons.

Les mesures, prises sur le gilet, sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 5-8 pces.
Longueur à la taille, 17 1-2 pces.
Longueur totale, 45 pces.
Première mesure d'épaule, 13 pces.
Deuxième mesure d'épaule, 18 3-8 pces.
Mesure d'omoplate, 13 1-2 pces.



Poitrine, 40 pces.
Taille, 36 pces.

Ajoutez 3 pces aux mesures de poitrine et de taille et 3-4 pce à la mesure d'omoplate.

Menez à angle droit les lignes A-E et A-T.
La distance A-B représente la profondeur de l'aisselle, plus 1-4 pce. c'est-à-dire 9 7-8 pces.
De B à 12, 3-4 pce.
De A à 17, 3-4 pce, de plus que la longueur à la taille qui est de 18 1-4 pces.
De A à E, longueur totale, 45 pces.
F est à mi-distance entre A et 12.
De F à G, 1-12 de la mesure de poitrine 43.
Aux points G. F. B. 12, 17 et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.
De B à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 21 1-2 pces.
De H à J, 1 3-4 pce.
De J à F, 3-4 pce.
L est à mi-distance entre B et H.
De L à M, 3 1-2 pces.
Abaissez la perpendiculaire M-N.
Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3-4 pce; 14 1-4 pces, de B à M et élevez la perpendiculaire.
O est à mi-distance entre B et M.
De O à P, 1 1-2 pce.
Elevez la perpendiculaire P-R.
De R à S, 1-2 pce.

# Breve Revue des Offr

## Printemps 1908

CE DÉPARTEMENT offre au commerce un

## Gants

Une grande variété de Gants en Tissus. Nous enregistrons de forts ordres, pour les Gants Longs et nous nous sommes assuré quelques fabrications très spéciales dans les Gants de Soie genre Suède et Gants Milanais en Lisle. Nous conseillons à nos amis de placer leurs ordres de bonne heure, afin de **s'assurer une bonne livraison.**

## Les Dentelles sont en faveur

Indubitablement, cette saison sera une Forte Saison pour les Dentelles. Les principales Dentelles pour le commerce du Printemps sont les effets de Filet en Guipure, les Dentelles Suisses et Valenciennes, ainsi que la Dentelle Chantilly en Soie et la Dentelle Escurial. Les genres pesants sont très recherchés et seront sûrement l'objet de fortes affaires. Des Allovers en Net, pour blouses, continuent toujours à être en faveur. Nous avons une plus grande variété de Valenciennes Ordinaires et Nouveautés que jamais auparavant et nos stocks seront utiles pendant toute la saison. Grand assortiment de Guipures fines et quelques idées nouvelles et profitables dans les Cols en Dentelle.

## Bas pour le Printemps

Nous avons un stock particulièrement bien choisi des principales lignes Etrangères, Anglaises et Domestiques. Cette saison, nous avons commencé à manufacturer nos lignes à bas prix et à prix moyen dans les articles en coton. Un examen de notre assortiment convaincra nos amis que nous avons des valeurs exceptionnelles. En fait de bas teints Hermsdorf, nous avons tout ce qui est désirable sur le marché, dans les Lignes Unies, à Dentelle, et Broderie. Il y a aussi un bel assortiment de Bas en Cachemire à Côtes et Unis, pour Dames et Enfants.

## Sous-Vêtements pour Dames

Sous-Vêtements pour Jeunes Filles et Dames, en Balbriggan, Fil Lisle et Coton, avec manches entières, demi-manches et sans manches. Plusieurs lignes dans les grandeurs O. S. et Extra O. S., dont nous avons le contrôle entier et qui seront trouvées très désirables.

# Greenshields

**Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.**

# es du Département E

## Printemps 1908

assortiment excellent dans les lignes suivantes :

**Annee Remarquable pour les Rubans** Des tissus ordinaires et les Meilleurs dans tout ce qu'il y a de nouveau, voilà qui décrit brièvement nôtre stock. Les prix ont une tendance à la hausse et les marchandises sont rares. Vous êtes prié de donner vos ordres de bonne heure. Faites-nous part de vos besoins de réassortiment. Notre acheteur a réussi à placer des contrats avantageux.

Assortiment splendide de Taffetas.
Variété Exceptionnelle de Rubans de Fantaisie de toute description.
Quelques modèles exclusifs. Ceux-ci seront de forts articles de vente.

**Broderies** Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Les meilleures lignes de vente sont : — Broderie pour Cache-Corsets, Broderie Allover, **Larges Insertions**. Nous nous attendons à une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis de nombreuses années tant pour les Broderies à fond en mousseline que pour celles à fond en cambric, dans toutes les largeurs. L'effet filet est en grande demande.

**Bavettes** Nous nous faisons une spécialité des bavettes. Beaucoup de numéros principaux sont dans notre assortiment. Nous ne manquons jamais de satisfaire nos clients dans ces lignes. Il y a beaucoup de numéros exclusifs.

**Articles de Cou** Articles de Cou de Fantaisie pour Dames, en Grande Variété, Cols en Broderie pour Dames. Cols en Dentelle pour Dames. Assortiment complet de Cravates Windsor toujours en stock.

**Ombrelles ou Parapluies pour Dames** Toujours un fort stock à prix populaires, comprenant quelques lignes très spéciales, pour vendre à 75c., $1.00, $1.25, $1.50, $2.00, $2.25.

**Voiles** Notre stock est maintenant complet dans les Tissus ordinaires et les Nouveautés. Les Nets pour Voiles Unis et à Pois sont en grande demande. Un petit nombre d'assortiments de Voiles Français de Deuil toujours en stock. Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Nets Mechline et Mosquito, Nets Point d'Esprit et Nets Noirs pour Robes.

**Departement E** Nous avons plus que doublé notre espace de plancher et nous pourrons augmenter nos affaires avec toute la satisfaction possible.

# Limited MONTREAL

**Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.**

# Ordres de Rassortiment

Nous pouvons vous fournir promptement et d'une manière satisfaisante ce qui vous est nécessaire immédiatement. . . . . . . . .



LE mois de Février nous trouve installés dans la grande nouvelle annexe et bien préparés pour exécuter tous vos ordres.

¶ La nouvelle bâtisse contient toutes les facilités pour une prompte expédition.

¶ Nous prendrons encore plus de soin des ordres par lettre.

¶ Chaque Département vous offre des valeurs attrayantes pour le Printemps.

¶ Quand vous visiterez les Expositions d'Ouverture des Modes, venez nous voir.

**Ouverture des Modes à Toronto, 2 Mars 1908.**

**Salle d'Echantillons, • 28 Rue Wellington Ouest.**

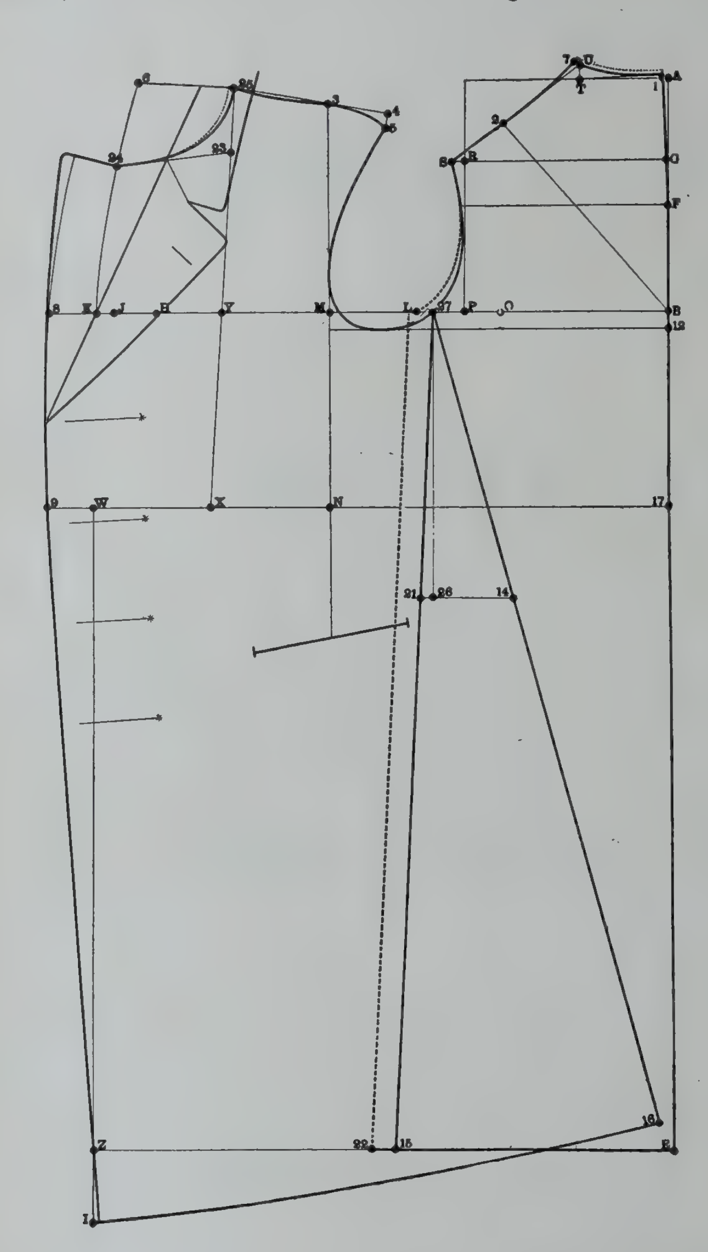
# GREENSHIELDS LIMITED,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

## Montreal.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED,
Vancouver, C. A.

De A à 1, 1-4 pce.
Tirez la ligne 1-F.
De 1 à T, 1-8 de la poitrine 43, plus 3-4 pouce.
De T à U, 5-8 pce.
Tirez la ligne U-S.
De U à 7, 1-4 pce.
De N à W, 1-2 de la taille 39.
Abaissez la perpendiculaire W-Z.
De Z à I, 1-2 pce. de moins que le 1-6 de la poitrine.
De 25 à 4, 3-8 pce. de moins que de 7 à S.
De 4 à 5, 1-2 pce.
Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 27, l'entournure du bras traverse la ligne de poitrine. De ce point, abaissez la perpendiculaire.
De 27 à 26, 12 pces.
De 26 à 21, 1-2 pce.
De 26 à 14, 3 1-2 pces.
Tirez les lignes 27-21-15 et 27-14-16.



Le point X est à mi-distance entre N et W.
Le point Y est à mi-distance entre M. et J.
Tirez la ligne X-Y-25.
Appliquez la première mesure d'épaules, plus 1 pce, 14 pces., de 1 à 7 et de M à 25.
Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 1 1-4 pce., 19 5-8 pces., de B à 2 et de M à 3.
Tirez la ligne 25-3-4.
De 27 à 16, même distance que de 27 à 15.
Formez le bas de la partie avant par la ligne 16-I.
Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne X-Y.
De 25 à 6, 1-6 de la poitrine 43, plus 1-4 pce.
Tirez une ligne arrondie de 6 à K.
De 6 à 24, 1-6 de la poitrine 43.
De 25 à 23, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.
De K à 8, 1 3-4 pce.
De W à 9, même distance.
Formez le bord du devant par la ligne 8-9-Z.
De 27 à la ligne pointillée, 1 1-4 pce.
De 15 à 22, même distance.
Reformez le dos tel qu'indiqué par la ligne pointillée.
De M à K, moitié de la taille.
Le point P est à mi-distance entre M. et K.
Le point L est à mi-distance entre J et G.
Tirez la ligne P.L.O.
Appliquez la mesure d'épaules, plus 3-4 pce., 13 1-4 pces., de A à 5 et de J à O.
Tirez la ligne O-Q.
De O à 2, 1-2 pce. de moins que de 5 à 2.
Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.
Au point O, menez la perpendiculaire à la ligne P-L.
De O à 4, 1-6 de la poitrine.
Tirez une ligne courbe de 4 à H.
Tirez la ligne droite H-N-Z.
De 4 à 22, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pce.
De O à 23, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 23-22 et formez la gorge.
Appliquez la mesure d'ouverture, plus 3-4 pce. 13 1-4 pces., de A à 5 et de O à 10.
De O à 3, 1 pce.
Tirez la ligne 3-10 pour le pli du revers.
De N à 14, 3 pces.
De Z à 18, 1 1-4 pce.
Tirez la ligne 14-18 et ajoutez 3-4 pce., au bord du devant pour la façon.
Formez le revers tel qu'indiqué.
De M à W, 1 pce.
De X à Z, 1-2 de la taille, plus 1 pce.
De I à V, 1 1-4 pce.
Formez les côtés du devant et de l'arrière tel qu'indiqué.
Tirez la ligne 15-Z, faites un pli en avant d'après la ligne Z-N et reformez le bas du devant.

## EXPORTATIONS DE LAINE MOHAIR DE TURQUIE

Le consul général d'Allemagne à Constantinople estime à 16,000 balles le stock de laine mohair à Constanninople et en Asie-Mineure, pour le printemps de cette année. Comme la tonte de cette saison a produit 55,000 balles environ, le total disponible atteint 71,000 balles. Vers le milieu du mois d'août 30,000 de ces balles furent exportées, laissant ainsi, autant qu'on a pu s'en rendre compte 41,000 balles, dont 17,000 à Constantinople et 21,000 dans certains districts de l'Asie-Mineure. Le poids d'une balle est variable, mais il est en moyenne de 220 livres. Pour les meilleures sortes, on a obtenu de 19 3-4 à 21 piastres l'okka et pour les qualités médiocres de 17 1-2 à 19 piastres.

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)**

## CEINTURES

Dans la dernière partie de janvier, il a été rumeur que les manufacturiers s'intéressaient beaucoup aux lignes de ceintures. A présent, le commerce porte en grande partie sur les ceintures en cuir. Les couleurs tan et noir tiennent la tête; en réalité, il y a une rareté marquée de cuir tan et cette rareté cause des difficultés considérables dans la livraison. Les prix durcissent en conséquence et on s'attend à des avances dans un avenir rapproché.

La demande concerne les ceintures étroites, en cuir pressé et en cuir demi-pressé et les ceintures genre tailleur. La dernière idée dans ce genre de cuir est une ceinture dont les plis sont faits d'avance. L'avantage de cette sorte de ceinture est qu'étant repassée pour la mettre en forme, on ne voit pas se développer sur elle une série de faux plis désagréables à la vue, comme ceux qui se produisent ordinairement dans les autes ceintures. Cette ceinture a un cordonnet qui passe en son centre et un pli pressé et repassé fermement de chaque côté de ce cordonnet. Ge genre de traitement donne à la ceinture tous les avantages du pressage et la tient en bonne forme, même quand elle a été beaucoup portée. D'autres plis sont formés en arrière et en avant ,de manière à produire un effet coulissé. Dans les genres tailleur ,la nouveauté consiste en une ceinture faite de straps réunies ensemble. Ces ceintures ont souvent des formes fantaisistes. Une ceinture, à effet de ruban plat, centrée par une boucle à découper dans le cuir, promet d'être un bon article de vente, non seulement maintenant, mais plus tard, dans les lignes lavables.

Déjà, une bonne demande a lieu pour les ceintures lavables. Les ceintures brodées se vendent bien et, dans les lignes populaires, le nouvel effet japonais en broderie promet de faire aller ces ceintures avec succès jusqu'à la fin de la saison prochaine. Les idées nouvelles sont nombreuses et plus tard il y aura un nombre suffisant de styles attrayants sur le marché pour donner au détaillant l'occasion de faire un étalage magnifique pour le commerce de l'été; tant dans les lignes à prix populaires que dans les lignes de haute catégorie. Pour le commerce de Pâques, les ceintures élastiques de fantaisie et garnies de paillettes promettent de très bien se vendre. Les paillette tant sur les ceintures élastiques que sur les ceintures en cuir, sont indiquées d'une manière marquée et quelques effets sont offerts dans les lignes japonaises, pompadour et "fancy."

Les boucles les plus nouvelles sont belles et sont produites en lignes japonaises et antiques. Pour les ceintures tailleur et plissées, les boucles sont encore du genre carré uni, en cuivre doré, en argent, en nickel, en gun metal et en nacre.



Ceinture plissée d'avance. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto

**C'EST UN FAIT ACQUIS que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent.**

## LE MARCHAND ET SA CLIENTELE

Le succès du marchand au détail dépend beaucoup des habitudes ou des coutumes qu'il établit parmi ses clients, au cours des affaires qu'il traite avec eux d'année en année.

Avec une détermination convenable, il est possible de mettre en vigueur un plan commercial convenablement établi. Il n'est pas aussi aisé d'habituer les clients à de bonnes méthodes d'affaires qu'à de mauvaises.

Une fois que le marchand fait à un client des concessions sur les principes réguliers qui gouvernent la conduite du magasin, ce client n'est jamais satisfait dans la suite, s'il n'obtient pas toutes les concessions qu'il demande, dit le journal "Hardware Trade". Il se figure que s'il obtient certaines concessions, d'autres clients en obtiennent d'autres et il pense qu'aucune transaction n'est complète s'il n'a pas essayé d'obtenir toutes les concessions possibles.

D'autre part, si un marchand s'en tient à une politique raisonnable, il se fait bientôt la réputation enviable de traiter tous ses clients de la même manière. Il est alors en mesure de conduire ses affaires en maître absolu, et il sera plus maître de sa propre destinée dans sa communauté que s'il agissait autrement. Et cela n'est pas aussi difficile que bien des marchands se le figurent.

## LE CHAMOIS ET SON IMITATION

Est-ce parce que la peau de mouton est devenue beaucoup plus chère qu'autrefois, cela ne nous étonnerait pas et nous avons toujours soutenu cette thèse, que lorsqu'un produit monte à des prix trop élevés et dépassant la valeur marchande de consommation, son existence est menacée.

Le fait est que dernièrement une maison autrichienne a pris un brevet en Europe pour faire une imitation de la peau de chamois; cette imitation en apparence et au toucher approcherait beaucoup du chamois réel et posséderait à un haut degré sa souplesse et sa douceur, mais il aurait plus de résistance.

Il est composé d'un tissu de fond couvert d'une colle ou glu sur laquelle est appliquée une couche de liège réduit en poudre très fine.

Ça adhère tellement au tissu de fond que celui-ci ne perd rien de sa souplesse et la finesse de la poudre de liège est si grande que ça lui donne l'aspect du véritable chamois.—(La Halle aux Cuirs).

## QUELQUES BONS CONSEILS

Traitez tous les clients d'une manière courtoise sans considérer la manière dont ils sont vêtus; le contaraire est inexcusable dans toutes les circonstances.

Tout l'ameublement et tout ce qui appartient à l'établissement devrait être être l'objet du plus grand soin; la première éraflure engage au manque de soin.

Chaque jour, nous devrions faire mieux que la veille.

Acquérez l'habitude de la promptitude en toute chose, importante ou non, confiée à vos soins.

Sachez l'importance qu'a une bonne apparence; ne pensez pas qu'un détail de votre costume passera inaperçu.

Apprenez à poser les questions qui fourniront les renseignements les plus profitables.

Employez sagement le temps libre qui vous est laissé, que chaque heure vous soit précieuse comme de l'or; considérez chaque moment comme une opportunité. Ne perdez jamais une seule minute.

**La publicité, c'est la multiplication des ventes.**




### OUVERTURE DES MODES DU PRINTEMPS

Comme nous le prévoyions dans le précédent numéro de "Tissus et Nouveautés" la date de l'ouverture des modes a été fixée au lundi, 2 mars et l'exposition continuera les jours suivants.

Nous souhaitons qu'une belle température favorise les déplacements des modistes et de tous les acheteurs que l'Exposition des Modes du Printemps attire généralement à Montréal.

---

Dans la maison Debenhams (Canada) Ltd., on nous déclare que les affaires vont très bien et que les paiements sont, en général, satisfaisants.

D'après les apparences on peut s'attendre à une très bonne ouverture des modes et, si nous en jugeons par le choix et la variété des articles et garnitures que nous avons vus et qui seront offerts aux modistes à cette occasion, il n'y a aucun doute que la tentation d'acheter sera grande.

Pour formes de chapeaux nous avons vus des petites pailles étroites, nuancées dans tous les tons, ainsi que des crins de soie dans toutes les teintes à la mode ; beaucoup de braids en pailles Yeddo et Milan dans toutes les nuances nouvelles.

Pour les couleurs, le cuir semble devoir l'emporter, puis viennent ensuite le brun dans ses différents tons; le champagne sera encore une bonne naunce; seront également bien portés: le vieux bleu, le bleu-paon, le vert-émeraude, le vieux rose, le cerise et le jacqueminot (un rouge assez foncé). Les couleurs classiques ne seront cependant pas dédaignées.

Comme garniture un grand nombre d'acheteurs ont une prédilection pour les grosses roses et beaucoup achètent les tulipes, les coucous (cowslips), les jacinthes, l'acacia et les coquelicots; c'est jusqu'à présent ce qui s'est le mieux vendu. Les épis de blé ne manquent pas de vogue non plus, ainsi que les pompons faits de verdure. En mélange avec les fleurs on portera beaucoup de feuillage.

On montre beaucoup de pompons en autruche coupée et en plumes de fantaisie, ainsi qu'en coq brûlé (imitation d'aigrette Paradis), sans oublier les ospreys droites et crosses. Les pompons militaires droits et bersagliers seront également une bonne garniture. On voit aussi des plumes d'autruche en noir, en blanc et nuancées. Les grandes ailes et les plumes couteau sont de bonne vente.

Comme garnitures pour les toques et les turbans, on emploie beaucoup de bandeaux pailletés et de bandeaux en paille de fantaisie mélangée de crin ou de soie.

Les rubans de soie unis et de fantaisie, les rubans de velours et le tulle joueront un grand rôle comme garnitures.

Comme ornements: des boucles en vieil or et en acier et beaucoup d'épingles de fantaisie dans les teintes orientales et les nuances pastel.

* * *

A la maison J. M. Orkin fl Cie, le Col. Des Trois Maisons nous donne les renseignements suivants.

On verra beaucoup de chapeaux à formes très larges avec calotte haute et volumineuse, genre champignon, et aussi des chapeaux de même genre relevés sur le côté droit. Dans le même genre encore on verra pour les personnes moins jeunes des formes moins volumineuses. Ces genres de chapeaux seront garnis de grosses fleurs et aussi de pétales de roses montés sur la couronne; les plumes genre blondine seront une excellente garniture et comme ornement on verra des épingles à très grosse tête.

Le grand sailor, genre anglais ,en paille de riz et en copeaux sera aussi beaucoup porté; on le garnira avec des ruches de tulle et de chiffon, avec de grosses aigrettes ou de larges plumes couteau.

Les toques ou turbans se feront surtout en braids de crin et crin de soie, dans toutes les nuances; on les verra garnis surtout avec des plumes et des pompons; pour ces formes on emploiera très peu le braid de paille.

Les garnitures présentent une très grande variété:

Dans les fleurs, on note surtout la grosse rose, les orchidées, les fucshias, les volubilis et la grosse marguerite. Ces fleurs se font dans toutes les nuances.

Dans les plumes, c'est la plume d'autruche et la plume genre blondine qui dominent. On verra aussi beaucoup de pompons droits et de pompons en aigrettes.

On emploie également beaucoup les rubans de soie unis et de fantaisie et les rubans de velours dans la garniture des chapeaux.

Comme ornements, en sus des épingles à grosse tête déjà notées plus haut, on voit des boucles en brillants, en acier et en jais dans les grandeurs moyennes.

Comme nuances, on recommande surtout le cerise le groseille, le bleu paon et le tan.

* * *

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, nous disent que le commerce des modes pour le printemps s'annonce comme devant être très satisfaisant. Il y a eu, dès le début de la saison des ventes, une excellente demande pour les formes plateau en mohair ainsi que pour les modèles de chapeaux avec calottes en formes de cloche.

En fait de garnitures, la demande porte sur les malines, les grandes roses nuancées.

Les couleurs préférées semblent jusqu'à présent être le bleu Delhi et les nuances tan.

---

L'ouverture des modes du printemps de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, aura lieu dans ses spacieux locaux les 2, 3 et 4 mars. Une splendide collection de chapeaux modèles des premières maisons de Paris et de Londres a été réunie pour cette occasion.

Tout le personnel de la maison de Montréal sera là à cette occasion. M. Wm. Alexander, le directeur gérant, M. Geo. Dunnigan, son assistant, ainsi que les voyageurs MM. J. F. Labelle, J. Belleisle et E. Labelle.

---

Parmi les nouveautés en fait d'articles de modes, MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., de Montréal sont les seuls qui peuvent offrir aux modistes une ligne de tulles absolument waterproof autrement dit à l'épreuve de l'eau.

---

Nous rappelons à nos lecteurs du commerce de la mode que les ouvertures du printemps, de MM. D. McCall & Co., Ltd., auront lieu à Montréal les 2, 3 et 4 mars dans le local habituel, situé au coin des rues St-Pierre et Notre-Dame Ouest, sous la direction de M. Louis Decelles.

---

Aussitôt après les ouvertures de modes, les voyageurs de MM. S .F. McKinnon & Co., Ltd., repartiront sur la route pour prendre les ordres d'assortiment. M. J. F. Labelle fera le Nord, M. J. Belleisle les Cantons de l'Est, et M. E. Labelle la ville de Montréal.

---

MM. A. O. Morin et Cie nous disent qu'on vend actuellement en quantité des entredeux avec passants pour rubans. Leur maison en a un très grand assortiment, ainsi que des broderies et des dentelles dans les dessins les plus nouveaux.

MM. A. O. Morin et Cie qui se sont fait une spécialité de ces articles reçoivent continuellement les nouveautés en broderies, dentelles et entredeux au fur et à mesure de leur apparition.

---




La maison Alph .Racine et Cie offre au commerce le plus vaste et le plus beau choix de tapis, prélarts et linoléums tant importés que Canadiens, qu'il soit possible de voir réunis dans un même département.

Ce département qui est, pour ainsi dire, une des spécialités de cette maison, est cette année, s'il est possible, encore plus attrayant que dans le passé, ce qui n'est pas peu dire.

Les acheteurs trouveront non seulement dans ce département les plus nouveaux patrons et les teintes les plus en vogue, mais aussi les prix les plus avantageux.




## D'OU NOUS VIENNENT NOS FOURRURES ?

Alors qu'on n'avait pas découvert cette industrie vraiment merveilleuse que l'on nomme le tissage, l'homme, pour se vêtir, recourait aux peaux de bêtes ; et quand on les employait en y conservant le poil, c'étaient des fourrures primitives, dont dérivent les fourrures beaucoup plus civilisées que nous portons maintenant. A cette époque lointaine, les fourrures étaient une nécessité, tandis qu'à présent, nous les considérons plutôt comme un luxe: sauf, bien entendu, dans les contrées dont le climat particulièrement inclément en rend l'usage absolument nécessaire, les tissus les plus épais ne suffisant pas à abriter du refroidissement notre corps. Ce qui prouve bien que c'est la clémence du climat qui donne aux fourrures leur caractère d'objet de luxe, c'est que les Romains, qui avaient pourtant le moyen de s'en procurer chez certaines des nations qu'ils avaient soumises, les avaient proscrites comme un exemple de mollesse orientale. Il faut dire aussi que les animaux à fourrures sont relativement rares dans les pays où la température ne descend pas très bas: la nature n'a pas eu besoin de leur donner cette protection, et par suite ,ces fourrures sont spécialement chères là où l'usage s'en impose le moins.

Pendant bien longtemps, en France, la fourrure est demeurée surtout un ornement, et à la cour de Charlemagne, il n'y avait que les nobles riches pour porter ce gilet de fourrure qu'on appelait pelisson. Au moyen âge, c'est surtout pour garnir les manteaux en bordure qu'on achetait l'hermine, le vair, le petit-gris, la martre; et ce qui montre bien qu'on appréciait surtout la fourrure comme ornement, c'est qu'on la portait en plein été; on la retrouve sous cette forme dans le costume de nos magistrats, de nos professeurs. La fourrure devint peu à peu d'un usage beaucoup plus courant: sans doute les chasseurs avaient dépeuplé certaines régions des animaux qui la pouvaient fournir; mais, par contre, on pénétrait dans de nouveaux pays où ces animaux se rencontraient en abondance; et l'amélioration des moyens de transport permettait d'apporter les fourrures jusqu'en Europe, sans que leur prix fût par trop augmenté des frais du voyage énorme qu'on devait leur faire subir.

Les fourrures que portaient nos lointains ancêtres des époques où les tissus n'étaient guère fabriqués, et celles dont se servent encore les populations demeurées à l'état primitif, Lapons, Samoyèdes, etc., ne subissaient ou ne subissent pour ainsi dire aucune préparation avant que d'être utilisées: il en est tout autrement de celles dont nous faisons usage. Cela d'autant plus que, comme le rappelait récemment M. Trouessart, le savant professeur au Muséum, il y a beaucoup de pelages d'animaux auxquels on doit supprimer une bonne partie des poils pour rendre l'ensemble plus léger, d'aspect plus joli à l'oeil, plus moelleux, et, par suite, plus chaud. Dans tout pelage, il y a bel et bien deux sortes de poils: les jarres, qui sont longs, souvent aplatis, assez durs, et qui forment comme une protection pour les poils doux destinés réellement à constituer le chaud vêtement de l'animal; ces derniers portent le nom caractéristique de bourre; c'est comme un duvet fin, qui ne résisterait pas aux frottements de toutes sortes comme les jarres. Le pelage d'une otarie que vous voyez sortir de l'eau a l'aspect luisant et uni comme un cuir huilé: en réalité, la surface de ce pelage est faite des jarres qui se serrent les uns contre les autres et qui forment une couche sous laquelle demeure bien sèche la bourre; celle-ci constituera la fourrure que l'on pourra prendre à une otarie. Pour toutes les fourrures dont les jarres sont dures, on procède à l'éjarrage: on arrache les jarres soit à la main, soit au moyen de machines spéciales, en les tirant en touffe par la poine, et les frappant d'un coup sec au moyen d'un couteau spécial.

Dans les fourrures où les jarres sont fines et de bel aspect, on les conserve: ce qui laisse davantage à la fourrure préparée l'apparence qu'elle avait sur l'animal même dont elle provient; parfois cependant, on rase les peaux de plus ou moins près, pour changer leur teinte, les rendre plus veloutées, etc.

En parcourant rapidement la boutique d'un fourreur bien monté, nous allons voir à quelle diversité de peaux son industrie fait appel et la valeur que quelques-unes atteignent. La martre de France ou de cette région de l'Europe, ne vaut pas très cher, bien que le pelage, d'un brun soyeux, en soit fort agréable à l'oeil; autrement brillante et surtout touffue est la toison de la martre du Nord, dont la variété la plus recherchée est la zibeline: celle-ci provient surtout des environs du Cercle Arctique et de la Sibérie. Elle se prend facilement, se laissant bêtement passer un noeud coulant au cou; mais il faut voyager des mois dans des régions particulièrement inclémentes pour en recueillir un chargement important. Si bien qu'une peau de zibeline reviendra à $60 en France, alors que la peau de la martre commune ne se vendra pas plus de $7! Les putois européens se vendent encore bien meilleur marché; mais il n'en est plus de même du putois d'Amérique, que nos lectrices connaissent certainement, sans s'en douter, sous le nom de skunk. C'est une fourrure recherchée également que celle du vison d'Amérique, sorte de putois d'eau, dont la dépouille, d'un brun foncé régulier est particulièrement estimée. Ne pas confondre avec le vison ni le skunk la moufette, dont le pelage abondant, blanc et noir, et la queue en panache permettent aux fourreurs peu consciencieux de falsifier la fourrure de zibeline: une fois du moins que l'éjarrage a supprimé les poils durs, et surtout qu'un traitement énergique et spécial a enlevé complètement l'odeur épouvantable qu'émet la moufette.

Tout le monde connaît au moins de nom la fourrure de la loutre; elle peut provenir de la loutre d'eau douce, mais aussi de la loutre marine. Celle-ci se chasse principalement dans le nord du Pacifique et dans la mer de Behring, et sa taille est autrement grande que celle de la loutre d'eau douce, en même temps que sa fourrure, a une valeur beaucoup plus considérable. Les indigènes des îles Aléoutiennes en tuent chaque année des quantités considérables que porteront quelque jour nos élégantes. L'hermine est redevenue à la mode à l'époque actuelle: on l'apprécie pour la blancheur de son pelage, qui est dans toute sa beauté durant la saison hivernale tandis que la queue de l'animal demeure d'un noir magnifique. L'hermine a été une des fourrures les plus employées au moyen âge, et on la retrouve dans les blasons. Les peaux proviennent généralement du nord de l'Europe.

Nous ne parlerons pas de la fourrure de l'ours, et à bien plus forte raison des peaux de tigre, de lion et de panthère, qui ne trouvent d'emploi que dans la fabrication de tapis ou tout au plus de couverture pour les voitures. La peau du loup du Nord ne sert le plus souvent qu'à faire des paletots de chasse.

Les renards sont les grands fournisseurs de fourrures. Tout d'abord voici le fameux renard dit bleu, qui n'est en réalité d'un brun ardoisé qu'en été, et qui, comme beaucoup d'autres animaux, est complètement blanc en hiver; il habite surtout les régions arctiques d'où on nous l'apporte à un bon prix. Il ne faudrait pas oublier le renard argenté, qui doit son nom à ce que, au moment du passage de l'automne à l'hiver, les poils brun foncé, presque noirs de l'animal, se mélangent de fils argentés. Nous ne sommes plus à l'époque où les renards polaires étaient si abondants dans l'île de Behring, par exemple, qu'ils venaient mordre le nez des gens dormant dans les huttes afin de constater s'il étaient vivants ou morts; et les peaux de renards bleus ou argentés se vendent très cher.

C'est pour cela qu'on s'est rejeté ces temps derniers sur un petit renard de la Sibérie orientale et du Japon septentrional, qui est gris brun en été, presque blanc avec des racines de poils noirs en hiver, et qui se vend sous le nom pompeux, mais peu scientifique, de Camtschatkol; on rase son poil à mi-hauteur avant de le livrer au commerce.

La famille des chats ne fournit pas grand'chose aux fourreurs, car il ne faut pas parler des peaux de chats pour rhumatismes. Il est bon pourtant de citer le lynx, qui est utilisé couramment.

Parmi les petites peaux, celle de la taupe est peu employée; il n'en est pas de même, il s'en faut de beaucoup, de la peau ou des peaux des diverses variétés d'écureuils. Le petit-gris est le plus demandé: c'est la fourrure de l'écureuil du nord de l'Europe; son pelage d'hiver est particulièrement joli et lui vaut son nom; dans l'extrême nord de la Sibérie, il devient même tout à fait blanc. Les peaux de petit-gris les plus estimées sont celles, où il reste sur le dos une bande d'une belle coloration rousse. Autrefois on employait plutôt le petit-gris en conservant la peau blanche du ventre, et l'on obtenait le vair, qui est resté dans les blasons tout comme l'hermine.

Le castor donne une belle fourrure grise, au moins quand on l'a débarrassé de ses jarres. Le chinchilla, fourrure très chère, vient surtout de l'Amérique du Sud; on ne veut plus des fourrures de chinchilla grises, qui s'imitent trop facilement, et l'on recherche celles qui sont de teinte relativement foncée. Nous ne devons pas oublier la fourrure d'opossum, qui, comme beaucoup d'autres, n'est pas toujours vendue sous son vrai nom; elle est très chaude, très fine les jarres s'en arrachent facilement, et la bourre grise ou blanchâtre qui reste sert couramment à préparer une fourrure que l'on vend sous le nom pompeux de zibeline du Canada.

Il nous faut dire un mot de l'astrakan: c'est la toison frisée du mouton mort-né de Russie, qui présente une si jolie apparence avec sa laine roulée sur elle-même, d'une épaisseur relativement faible, et donnant des aspects moirés tout à fait remarquable. Les belles peaux d'astrakan arrivent à se vendre des prix très élevés.

Des animaux à fourrures très spéciaux, en particulier par la façon dont ils sont chassés, sont par exemple les phoques à fourrures, qui, à un moment, ont failli amener des difficultés internationales, par suite de la rage avec laquelle on se disputait les îles qu'ils fréquentent. On les rencontre dans les mers du Nord, à Jan Mayen, à l'île des Ours, au Spitzberg, au Groënland, même dans l'embouchure du Saint-Laurent à une époque déterminée. La fourrure de phoque, pour ne pas être fort de mode en France, n'en est pas moins très demandée. Nous avons parlé de l'otarie tout à l'heure: et le fait est qu'on la chasse activement. Au commencement du dix-neuvième siècle, cette chasse a atteint une telle intensité qu'on fit disparaître complètement ces animaux des Shetland australes et de la Nouvelle-Georgie, après en avoir massacré près de 400,000 en une seule année. Aujourd'hui, on les rencontre surtout aux îles Prybiloff, dans la mer de Behring; ils ne se sont conservés dans ces îles que grâce à une réglementation très sévère, qui interdit d'en détruire plus d'un nombre déterminé tous les ans.

Nous aurions encore à citer des fourrures plus rares, ou moins connues, comme celles que fournissent quelques espèces de singes d'Afrique avec lesquelles on fait de très beaux manchons d'un noir admirable; les queues touffues et blanches de certain sautres permettent de fabriquer de magnifiques boas.

Avant d'en finir avec les fourrures, nous ferons remarquer que nous sommes loin de les employer comme on est obligé de le faire dans les régions vraiment froides. En 1820, Wrangel, dans son expédition au nord de la Sibérie, portait une jaquette en renard polaire (qui, la façon à part, aurait fait envie à bien des dames); par-dessus, il mettait un plastron de fourrure qui lui couvrait la poitrine. Il passait ses jambes dans une sorte de pantalon en peau de lièvre; puis dans deux paires de bas en peau de renne souple, et une paire de bottes en même peau, mais forte. L'équipement était complété par une pelisse faite d'une double peau de renne et des genouillères fourrées. Il portait ainsi une quarantaine de livres de fourrure, en y comprenant le bonnet, les abris pour les oreilles et le reste.

L. VIATOR.
(Journal de la Jeuness).

---




Tout le monde aime avoir de bons lacets de chaussures et, pour satisfaire leurs clients, les marchands doivent leur offrir des lacets de haute qualité portant une bonne marque, et non des imitations de cette marque. La marque "Paton" est reconnue pour sa qualité. MM. Geo. D. Ross & Co., agents pour la vente des lacets et fils portant cette marque, ont aussi l'agence pour la vente des aiguilles "Church" et des fils de Dewhurst.

---

**Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.**




## LA RECOLTE DU COTON

Les estimations faites aux Etats-Unis de la récolte du coton de 1907, sont les suivantes en balles: Alabama, 1,135,000; Arkansas, 900,000; Floride, 45,000; Georgie, 1,750,000; Territoire Indien, 400,000; Kentucky, 3,500; Louisiane, 750,000; Mississippi, 1,500,000; Missouri, 50,000; Caroline du Nord, 532,645; Oklahama, 435,677; Caroline du Sud, 1,090,507; Tennessee, 350,000; Texas, 2,500,000; Virginie, 15,000. Le total pour tous ces états est de 11,412,829. D'autres estimations portent le total à 11,800,000 balles. Il se pourrait que la récolte dépasse légèremen ce dernier chiffre.

---

## LA CULTURE DU COTON DANS LA REPUBLIQUE ARGENTINE

On cultive depuis quelque temps le coton dans les provinces de la Rioja, de Catamarca, de Cordoba et de Corrientes, et dans les territoires du Chaco et de Misiones. Les plus belles qualités comme finesse, longueur de soie et résistance, proviennent de la Rioja et de Catamarca, mais cette culture ne peut atteindre tout son développement dans ces deux provinces à cause de l'élévation des tarifs des transports et plus spécialement des transports par voie ferrée; cet obstacle obligé à utiliser sur place un produit de tout premier ordre.

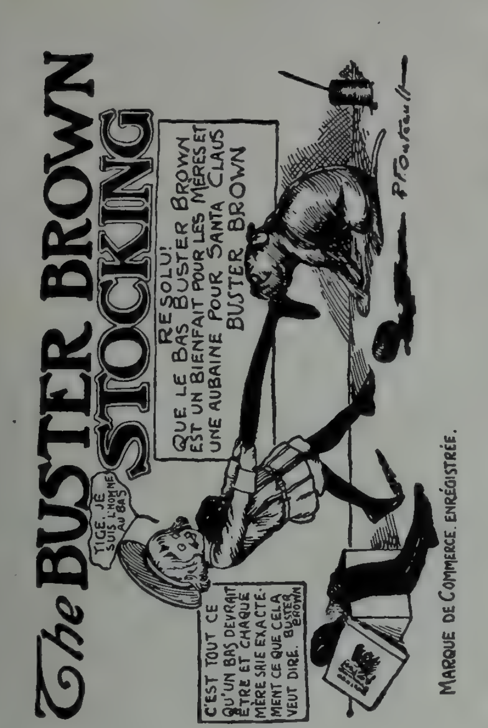
A Tucuman et à Cordoba, la culture du coton est encore restreinte, mais pourrait prendre des proportions considérables. C'est, en somme, au Chaco que cette culture s'étend le plus rapidement en dépit des ravages causés par une maladie qui sévit sur les cotonniers et qu'on appelle la "rouja"; on est, en effet, arrivé à combattre cette maladie d'une façon efficace; la qualité marchande qu'on produit donne une soie assez longue et qui aurait été fort appréciée au Havre et à Liverpool où l'on en a expédié depuis quelques années de certaines quantités. A Corrientes, la culture qui nous occupe est encore à ses débuts.

A Misiones, le coton souffre des dégâts causés par les fourmis; de plus, la main-d'oeuvre pour la récolte y est chère; ce dernier inconvéient se fait, du reste, sentir dans toute la République Argentine.

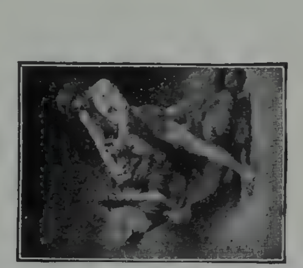
Le prix moyen du coton brut, rendu aux ports Barranqueras, de Posadas ou de Corrientes, a été l'année dernière de $0.16 de piastres; cette année, les contrats ont été passés sur une base de 0.18 (2.2 livres) (la piastre vaut actuellement 2 fr. 20 environ). C'est au Chaco

**Le Bas le plus populaire vendu aujourd'hui au Canada**

# The BUSTER BROWN STOCKING




MARQUE DE COMMERCE. ENRÉGISTRÉE.







**HERCULES RIB** — La limite de Résistance

**ROCK RIB** — Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**E. H. WALSH & CO.**, SEULS AGENTS VENDEURS

**TORONTO ET MONTREAL.**

---

# Méfiez-vous des Imitateurs!

Le marché est encombré d'imitations d'articles renommés.

LE NOM DE

# "PATON"

SUR CHAQUE BOITE DE

## Lacets de Chaussures en Coton, Lin, Laine, Soie, Cuir et Peau de Marsouin

Empêche toute substitution.

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

**Fils de Coton de Dewhurst pour la Couture—pour Machine à Coudre et a Six Brins.**

Aiguilles Marque Church

**GEO. D. ROSS & CO.,** 72 rue Bay, Toronto, 140, 142 rue Craig Ouest, Montréal.

que l'industrie cotonnière s'est le mieux développée, comme nous venons de le dire; on y compte un grand nombre d'égraineuses, qui ont nettoyé l'année dernière 800 tonnes environ de coton; la moitié de la récolte a été utilisée à Buénos-Aires; l'autre moitié a été exportée plus spécialement sur Liverpool. Les graines ont été vendues à la fabrique de Colonelli, la seule qui possède ici l'outillagt nécessaire à la fabrication de l'huile de coton. Les trois petites sociétés qui s'étaient créées au début pour l'utilisation du coton se sont fondues en une seule, au capital de 2,000,000 de piastres; cette société possède un important établissement à General-Vedia (Chaco). Elle possède en outre une dizaine d'égraineuses à Résistencia et, à Buénos Aires, une filature dont les broches peuvent produire 4,400 livres de filés par jour. Cette société, qui achète environ 400 tonnes sur place, a été obligée, cette année, de passer des contrats à des prix plus élevés que l'année dernière; ces contrats alimentent son usine sans qu'elle ait besoin de recourir à l'importation.

Le coton est également utilisé sur place pour la confection de couvre-pieds, ainsi que par une ou deux usines de coton hydrophile; quant aux déchets, ils servent à faire des matelas.

La culture du coton paraît appelée à un grand avenir dans la République Argentine.

Voici quelques chiffres qui permettront de se rendre compte de l'état actuel des cotonneries de la république. On estime à 15,400,000 livres la récolte de l'année 1907; les 11,475 acres occupés par cet arbuste textile se répartissent entre les provinces ou territoires suivants: Chaco, 8,105 acres; Formosa, 274 acres; Misiones, 168 acres; Corrientes, 1,223 acres; Santa-Fé, 679 acres; Catamarca, 54 acres; La Rioja, 531 acres.

Les cotons importés cette année dans la République Argentine ne dépassent pas le chiffre de 115,900 livres, d'une valeur de 15,000 piastres.

## LE CALICOT JAPONAIS

Au Japon, l'impression du calicot au moyen de la machinerie est une industrie relativement nouvelle, écrit le consul Hunter Sharp, de Kobe, le premier établissement muni de perfectionnements modernes ayant été installé dans ce pays, il y a environ douze ans. Quelques années plus tard, une nouvelle compagnie fut formée, au capital de $250,000, avec manufactures pour la filature, le tissage et l'impression. En 1901, une autre compagnie s'ajouta à la première, et de temps à autre, le capital-actions fut augmenté, jusqu'à ce qu'il atteignît $900,000 au commencement de l'année 1907. Les établissements de cette compagnie sont maintenant les plus considérables et les meilleurs du Japon. La compagnie a payé un dividende de 30 pour cent par an pendant les trois dernières années, la balance de tous les profits ayant été employée à des améliorations. Le terrain possédé par la compagnie a une superficie de 12¼ acres, et les bâtisses couvrent 3¾ acres. Au commencement de 1907, il fut décidé de construire une nouvelle manufacture, contenant douze machines, exclusivement pour l'impression du calicot. Cette manufacture sera séparée de l'ancienne, mais restera sous le même nom, avec un capital combiné de $2,500,000. Tous les autres établissements d'impression de ce district consulaire et je crois, du Japon, ont un capital inférieur à $250,000.

Le nombre total des machines au Japon ne dépasse probablement pas 24, dont la moitié est de fabrication japonaise. La plupart de ces machines sont employées aux impressions sur la flanelle de coton. Leur production annuelle varie de 1,500,000 à 2,000,000 de pièces de 30 verges chacune. Un dixième environ de cette quantité est exportée en Chine, le reste, de la flanelle en grande partie, sert à la consommation domestique. Les exportations totales du coton imprimé de toute espèce ne s'élèvent qu'à $500,000 à $750,000 par an.

Les modèles à grandes fleurs sur calicot imprimés à la main, forment un article très recherché en Asie et même aux Etats-Unis. Ce tissu connu dans le pays sous le nom de crêpe de coton, est de la qualité la plus médiocre, comme du reste la coloration et l'application; mais ces marchandises trouvent toujours un débouché facile, en raison de leur prix remarquablement bas. Quant au calicot imprimé ayant un haut fini et de la meilleure qualité, on peut dire que le Japon n'est pas encore en mesure de lutter acvec les manufacturiers américains ou européens. Depuis plusieurs années, les indiennes américaines ont été mises sur le marché chinois à 1½ ou 2 cents au-dessous des prix japonais. Des marchandises semblables aux produits américains seront manufacturées au Japon dans un avenir rapproché. La flanelle de soton est faite au moyen d'un mélange d'un cinquième de coton américain et de quatre cinquièmes de coton indien, tandis que, pour la production d'un tissu de première qualité, cette proportion est renversée.

## L'INDUSTRIE DES ARTICLES TRICOTES A CHEMNITZ

Le consul Thomas H. Norton dit que, pendant deux siècles, Chemnitz, avec les régions adjacentes de Saxe et de Thuringe, a été le contre de l'industrie des articles tricotés en Allemagne, et que cette ville conservera sa situation de producteur principal du monde de gants, bonneterie et vêtements de dessous tricotés pour l'exportation. Ses principaux rivaux sont le district de Nottingham en Angleterre et celui de Troyes en France.

La guilde des tisseurs de bas de Chemnitz avait en 1755 des membres dans 45 villages. Les métiers en bois, tels qu'imaginés à l'origine au seizième siècle, furent en usage jusqu'à il y a une cinquantaine d'années. Depuis, la machinerie moderne à faire la bonneterie, avec ses mouvements rotatoires compliqués, les métiers ronds, les machines à côteler, etc., sont apparus et ont déplacé les machines plus primitives. La fabrication a été grandement centralisée dans les manufactures et la production individuelle tend à disparaître. Chemnitz est le centre de cette industrie, c'est là que se trouvent les plus grandes manufactures et les commerçants qui sont à la tête du commerce de gros avec toutes les nations du monde. Ces commerçants fournissent souvent les filés aux établissements moins importants ou à des familles de tisserands et paient sur livraison les marchandises finies. Ils font ensuite teindre les tissus dans les grandes teintureries de la ville, tandis que le finissage et l'emballage des marchandises ont lieu dans les magasins des commerçants.

L'exportation de la bonneterie de Chemnitz qui commença en 1820 a pris un grand développement. Soixante-dix maisons américaines ont des agents à demeure dans cette ville, qui achètent pour elles et leur expédient de la bonneterie ,des gants et autres produits textiles. Une vingtaine de maisons de divers pays ont suivi l'exemple des Américains et ont aussi des agents résidant à Chemnitz.

L'exportation totale annuelle de bonneterie et d'autres articles tricotés de cette région s'élève à plus de 12,000 tonnes et a une valeur de plus de $15,000,000. Les proportions pour cent en poids achetées en 1905 par les divers pays sont les suivantes: Etats-Unis, 28,8; Royaume-Uni, 21,7; Inde Anglaise, 5,5; Pays-Bas, 3,6; Argentine, 3; Turquie, 4,5; Australie, 2,7; Chili, 2,7; Belgique, 1,9; Brésil, 1,9; Etats Fédérés de la Malaisie, 1,9; Uruguay, 1,8; Mexique, 1,6; autres pays, 18,4.

La valeur des exportations aux Etats-Unis de bonneterie du district de Chemnitz, pendant l'année fiscale terminée le 30 juin 1907, a été: bonneterie en coton, $7,098,967; bonneterie en soie, $232,900; bonneterie en laine, $50,749.

Plus de 225,000 ouvriers sont employés dans les établissements textiles de Saxe. Le nombre des ouvriers employés dans les manufactures de Chemnitz et des environs est estimé à 70,000, répartis dans

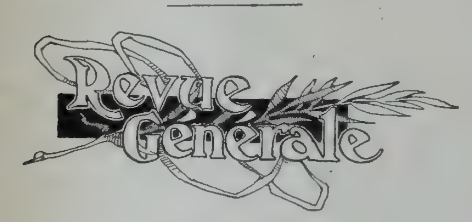
1522 manufactures. Sur ce nombre, deux-tiers travaillent à la production de la bonneterie et des gants, et l'autre tiers à celle des articles tricotés. La plus grande manufacture de bonneterie de Chemnitz a 1,000 employés dans trois établissements. Il y en a plusieurs autres avec 500 à 600 employés. Les manufactures ont en moyenne de 100 à 200 employés. Un établissement avec 100 ouvriers produit de 30,000 à 40,000 douzaines de paires de bas par an.

La ville de Chemnitz a une population de 265,000 habitants. Elle est souvent désignée sous le nom de "Manchester de Saxe." Comme son prototype anglais, elle possède des industries variées. Les usines sont au nombre de 90 et emploient environ 20,000 ouvriers. Les produits (locomotives, machines à tricoter, etc.) sont évalués à $15,000,000 par an.

Les diverses branches de l'industrie textile (filature, tissage et tricotage), donnent de l'emploi dans cette ville à 10,000 ouvriers. La plus grande filature a 117,000 broches et 800 ouvriers.

La prééminence de cette partie de la Saxe dans la manufacture de la bonneterie n'est pas due à des conditions climatériques ni à des secrets de fabrication. Un degré exceptionnel d'énergie et d'intelligence s'est manifesté chez les hommes qui, au cours du siècle dernier, ont développé l'industrie. Leur esprit d'entreprise a été aidé par une politique prévoyante, non seulement dans la ville de Chemnitz, mais aussi dans les villes plus petites du voisinage, politique qui eut pour but l'établissement d'écoles professionnelles admirablement outillées et bien dirigées, offrant de grandes facilités pour l'instruction des jeunes gens dans toutes les branches de l'industrie textile.

---




## LA SITUATION

Dans le commerce de gros de la marchandise sèche et des modes on continue à livrer les ordres du printemps; les marchandises d'importation sont maintenant pour ainsi dire toutes arrivées. Les Etats-Unis qui, en temps normal, sont de très gros acheteurs sur les marchés européens ont été, depuis quelques mois, des clients modestes; aussi, les manufacturiers d'Angleterre, de France, d'Allemagne, de Suisse, moins pressés de commandes, ont pu facilement faire les livraisons aux époques fixées.

La température glaciale que nous avons dû subir pendant une partie de ce mois a aidé les détaillants à se défaire d'une bonne partie de leur stock en marchandises pesantes et sous-vêtements, de sorte que quelques ordres de rassortiment ont été donnés dans ces lignes.

Dans le commerce des modes, les affaires sont excellentes et on s'attend pour l'ouverture des modes du printemps, qui commencera le lundi 2 mars, à voir nombre de modistes et de marchands de la campagne.

Les voyageurs sur la route ont été quelque peu arrêtés par les tempêtes de neige dans leurs tournées aussi bien à l'Est qu'à l'Ouest. Mais, partout où ils passent, ils reçoivent bon accueil des marchands qui sont très confiants et ne doutent nullement que les affaires seront excellentes au printemps.

Les paiements se font avec une régularité satisfaisante et l'échéance du 4 février s'est passée, comme nous le prévoyions, sans difficulté.

---

M. A. O. Morin, chef de la maison A. O. Morin et Cie vient de revenir d'Europe où il était allé et pour son agrément et pour ses affaires en même temps et il a bien voulu nous donner quelques renseignements sur la situation des marchés européens.

M. A. O. Morin nous dit qu'en Angleterre, en France et en Suisse les affaires sont passablement bonnes, il n'en est pas de même en Allemagne où, comme aux Etats-Unis, le commerce et l'industrie souffrent d'une crise financière. L'Allemagne a joui d'une prospérité qui a duré trente années, sans interruption pour ainsi dire, et elle en est arrivée à la période où ses ressources ne sont pas suffisantes pour les développements acquis; la crise qu'elle subit actuellement devait donc se produire.

Quant aux prix des différentes marchandises: lainages, cotonnades et soieries, M. A. O. Morin nous dit qu'ils se maintiennent bien.

* * *

Comme dans tout le commerce de gros de la marchandise sèche, on nous dit, chez MM. Alph. Racine et Cie, que les affaires ont été assez satisfaisantes; elles auraient sans doute été plus actives sans les tempêtes de neige qui ont causé de tous côtés des arrêts dans la circulation. Toutefois, il n'y a pas plus lieu de se plaindre des affaires que des collections pour l'époque actuelle.

Le commerce de détail commence à s'approvisionner assez largement en tapis, prélarts, linoléums et articles d'ameublement.

---

MM. A. O. Morin & Cie ont un très joli choix de volants pour robes de communiantes. Modistes et marchands qui viendront à l'ouverture des modes au commencement de mars trouveraient un intérêt réel à voir ce que MM. A. O. Morin & Cie ont à leur offrir dans ce genre ainsi qu'en dentelles et broderies.

---

La maison Garneau Limitée, de Québec, qui a succédé à la maison P. Garneau Fils & Cie, offre à ses clients un assortiment très varié dans tous ses rayons. Nous engageons vivement nos lecteurs à lire l'annonce de cette maison pour se rendre compte de la variété des lignes offertes par elle et de visiter ses salles d'échantillons.

---

### Greenshields, Limited, Montréal

La nouvelle construction ajoutée aux grands magasins de Greenshields Ltd., Montréal, donnant sur le carré Victoria et allant jusqu'à la rue Craig, est maintenant assez complète pour que son occupation soit possible et à mesure que de nouvelles marchandises arrivent, elles sont placées dans cette nouvelle partie appelée généralement "la grande annexe."

Le département des tissus lavables vient de finir la meilleure saison dans l'histoire de ce département et l'ouverture actuelle promet d'éclipser celles de toutes les saisons précédentes. La maison Greenshields a évidement fait plaisir à ses clients qui sont toujours satisfaits et qui continuent à mettre leur confiance dans ce vaste département. Les diverses lignes qui sont offertes pour 1908, en tissus lavables blancs, de couleur et imprimés sont, comme toujours, les plus nouvelles. La maison a fait preuve d'un goût remarquable dans la sélection de ses mousselines colorées pour robes, dont les prix sont à peu près les mêmes que l'année dernière. Ce département a augmenté sa superficie de plancher de plus du double et jusqu'à date, les affaires qui s'y font sont en augmentation. Quand on examine les lignes de ce département, on peut facilement comprendre cela. On pourrait mentionner spécialement les mousselines mercerisées qui sont offertes en huit variétés. Ces mousselines conviendront particulièrement pour l'été. Le stock de lawns Victoria, toiles de l'Inde, lawns de Perse, Nansoucks, cretonnes suisses, dentelles suisses à pois et à rayures est considérable et contient les qualités qui conviennent. La maison a un bon stock de ces lignes et prévoit déjà une pénurie. Elle a pour principe d'avoir ses marchandises toujours en mains, de sorte qu'elle peut toujours accorder aux ordres par lettre une attention prompte et soigneuse, car elle possède toutes les meilleures lignes que l'on peut se procurer.

Le département des indiennes n'a pas besoin d'être présenté, c'est facilement le plus complet de son genre et il offre l'assortiment le plus vaste de couleurs, de dessins, de tissus, de textures et d'assortiments pour satisfaire aux demandes du commerce.

Le département des tapis fait de bonnes affaires pour le printemps et il a un stock complet dans toutes les lignes. La maison offre quelque chose de très spécial dans les carrés pour le printemps. Les assortiments sont les meilleurs qu'il y ait au Canada, car ils comprennent des grandeurs et des modèles populaires en tapestries, Bruxelles, velours, Wiltons et Axminsters.

Un magnifique assortiment de prélarts et de linoléums est offert dans toutes les largeurs et de fortes ventes ont déjà été faites de ces marchandises. En outre, les autres lignes comprennent les rideaux en dentelle et tapestry, les nets de

toutes espèces, ainsi qu'un splendide assortiment de nattes. Cette maison offre aussi quelques valeurs spéciales en tissus chinois et japonais pour nattes. Des échantillons de ces articles ont été placés entre les mains des voyageurs depuis quelque temps et déjà de fortes commandes en ont été expédiées.

Le Département des Confections de Greenshields fait rapport d'un très bon commerce de printemps en blouses et articles blancs. Les ordres donnés d'avance ont été bons dans toutes les lignes. Les ordres de renouvellement peuvent être exécutés en toute sécurité jusqu'à la fin de mars et, à présent, les marchandises sont expédiées dans toutes les parties du pays.

Les commandes de fourrures pour l'automne 1908 dépassent ce qu'on en attendait. Les voyageurs sont maintenant en route avec des assortiments complets. L'écureuil est en évidence pour la saison prochaine, pour les manchons, les étoles et les tours de cou. Une ligne d'allama b eu offerte pour cette saison se vend abondamment. Cette maison est une de celles peu nombreuses qui tiennent une ligne semblable. Une visite à ce département à partir de maintenant, sera mutuellement avantageuse, tant au point de vue du prix qu'au point de vue du matériel.




## LA LAINE D'ISLANDE

Le consul général F. R. Mourer, de Copenhague, dit, qu'à cause de sa qualité particulière, la laine d'Islande mérite une étude spéciale. Voici la description qu'il en fait:

Les conditions climatériques restreignent les produits naturels, peut-être plus en Islande que dans toute autre partie du monde. Les pâturages y sont plus considérables et l'élevage des moutons est la source principale du revenu des habitants. Pendant le siècle dernier le nombre des moutons a augmenté dans cette île de 280,000 à plus de 900,000.

La tonte se fait principalement au printemps, quand la laine devient si peu attenante à la peau et est si lourde qu'on peut presque l'arracher à la main. La qualité de cette laine semble être affectée par le climat, celle du nord étant meilleure que celle de l'ouest et du sud.

Les Islandais eux-mêmes consomment une certaine quantité de leur laine dans la manufacture de vêtements de dessous, de bas et de mitaines, articles à la confection desquels la laine d'Islande convient particulièrement. Ces articles sont aussi exportés à Terre-Neuve. Toutefois la plus grande partie de la laine est exportée, en Angleterre principalement depuis de nombreuses années; mais en raison du droit imposé par les Etats-Unis, la manufacture en Angleterre de tissu fait de cette laine pour l'exportation a diminué. Dans les dernières années, la plus grande partie de la laine blanche du printemps a été expédiée aux Etats-Unis, comme cela est indiqué par les statistiques suivantes, pour l'année fiscale, des valeurs des exportations dans ce pays: en 1903, $71,019; en 1904, $126,833; en 1905, $234,069; en 1906, $267,683 et en 1907, $282,663.

L'exportation totale annuelle de la laine d'Islande est de $268,000 à $334,400. Cette somme varie suivant le prix de la laine, qui, pendant les années récentes, a subi beaucoup de fluctuations; il a passé de 13,9 cents à 29,5 cents par 1,1 livre anglaise pour la laine de printemps. Les derniers rapports montrent que l'exportation de la laine blanche de printemps s'élève à $294,800, celle de la laine blanche d'autmne à $18,760 et celle des laines mélangées à $17,760. Les exportations sur l'Allemagne sont en augmentation.




## L'INDUSTRIE DE LA SOIE EN BULGARIE

L'industrie de la soie en Bulgarie avait été sérieusement ménacée, en 1906, par l'émigration d'un grand nombre d'ouvriers grecs employés dans la seule usine de dévidage de la principauté; ce fait avait eu pour conséquence une diminution de l'exportation des cocons secs sur l'Italie, la France et la Turquie, et de la soie brute, dont la part la plus considérable prend le chemin de Londres.

Le gouvernement actuel, cependant, avait porté toute son attention sur cette industrie et a promulgué une loi spéciale pour l'encourager. Des concessions pour le monopole de terrains déterminés sont accordées à ceux qui projettent la création de filatures, ainsi que la franchise de contributions et de taxes, et une prime de 2 fr. ($0.40) sera payée par le gouvernement par chaque lot de 2 livres de soie brute exporté pendant une période de cinq ans à doter de la première expédition.

## LA SOIE DANS L'ILE DE JAVA

D'après le consul général Henry B. Miller, de Yokohama, des essais divers ont été faits, au cours des quelques dernières années, pour introduire le ver à soie japonais dans l'île de Java. Ces efforts n'obtenaient aucun succès, parce que les oeufs éclosaient avant leur arrivée à destination. Une méthode pour retarder le développement des oeufs a, toutefois, été découverte, et le ver à soie japonais a été introduit avec succès à Java, où le climat convient bien à la sériciculture et où une industrie plutôt prospère de la soie existe dans le voisinage de Batavia, grâce à l'énergie d'un riche séricículteur chinois qui, il y a quelque temps, employait des vers d'une autre origine et qui exporte déjà sa soie en Europe.




—La modiste de la maison J. M. Orkin & Cie, est de retour à Montréal après avoir passé quelques jours à New-York où elle s'est rendu compte des plus nouvelles idées des créations américaines.

—M. Wm. Alexander, directeur-gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., à Montréal, revenu tout dernièrement d'un voyage à New-York vient de passer plusieurs jours à Toronto. Ces deux voyages ont eu pour but l'achat des ernières nouveautés pour l'ouverture des modes du printemps.

## LA HAUTEUR DES CHAPEAUX DE SOIE

Le chapeau haut de forme deviendra-t-il plus haut, voilà la question que discutent anxieusement les chapeliers de Londres, Angleterre ,au nombre d'une demi-douzaine, et pluiseurs d'entre eux ont presque décidé d'entrer dans cette voie en augmentant d'un seizième de pouce la hauteur du chapeau de soie, dit le "Daily Mail."

L'Anglais, disait un chapelier, ne se fait jamais remarquer par un changement de mode, et on ne peut faire à la fois qu'une légère altération. Depuis deux ou trois ans, toutefois, il n'y a pas eu de changement marqué dans la forme du chapeau de soie, et il semble qu'il soit temps qu'une altération y soit apportée. La limite de faible hauteur semble avoir été atteinte. Les chapeaux les plus hauts ont maintenant six pouces et quart, de sorte qu'on ne peut qu'augmenter leur hauteur. Un seizième ou même un quart de pouce ne semble pas beaucoup, mais cela fait réellement une grande différence dans l'apparence d'un chapeau. Le chapeau très haut d'il y a quinze ans n'avait que 6 5-8 pouces de hauteur."

**Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.**

## FAITES OEUVRE UTILE DANS LE MONDE

L'homme qui entasse sans ordre dans sa mémoire une quantité de faits est dans un état d'infériorité. Trop de travailleurs croient qu'il est nécessaire de recueillir autant de faits que possible. Beaucoup de ces hommes se font une gloire de l'étendue de leur mémoire. Ils ressemblent à ces écoliers qui savent à la perfection toutes les dates de l'histoire, mais qui ne peuvent rien dire sur ce qui est arrivé entre ces dates. L'homme qui fait un travail réellement efficace est celui qui utilise sa mémoire dans un but plus élevé que celui de retenir simplement une quantité de faits.

Il y a beaucoup de faits qu'un homme ne peut pas éviter de classer dans sa mémoire ;ce sont ceux qui lui sont nécessaires pour son travail. Il doit connaître ceci ou cela, s'il veut réussir, s'il veut vivre bien. A l'accumulation de faits tels que ceux-là, il n'y a pas d'objection légitime.

Mais celui qui emploie son temps à recueillir des faits historiques éloignés ou de petits faits futiles, sans aucune conséquence, perd son temps deux fois. Les heures qu'il passe à essayer de se rappeler le nombre de milles qui séparent la terre du soleil ou l'année en laquelle Napoléon a traversé les Alpes, auraient pu être employées avec beaucoup plus de profit pour lui-même à exercer sa modestie, son courage ,sa patience, sa capacité dans l'accomplissement parfait de tout, même des plus petites choses. Voilà une manière dont cet homme a gaspillé son temps; il a employé à l'inutile ce qu'il aurait mieux fait de consacrer à l'utile.

Mais il a encore perdu son temps d'une autre manière. Il a emmagasiné dans sa mémoire des choses qui peuvent ne lui servir jamais à rien. Les collections de faits recueillies par des piocheurs leur sont rarement d'une utilité quelconque. La poussière de quelques-unes de ces collections n'est jamais dérangée. Quand un homme a perdu son temps à apprendre quelque chose de peu d'utilité, il peut n'avoir jamais l'occasion d'y penser plus tard.

Le travailleur avisé est celui qui se rend compte que les capacités plus que la possession sont essentielles au véritable succès.

L'homme qui a consacré du temps à accumuler des connaissances spéciales au sujet de ses propres affaires ou des connaissances générales tendant à faire de lui un travailleur meilleur ou un meilleur citoyen, a bien agi. Mais il aurait peut-être fait tout aussi bien en appliquant ce temps à la réflexion. La plupart des hommes ne réfléchissent pas assez sur eux-mêmes. Ils ont trop de compassion pour eux-mêmes, ils s'admirent trop, ils pensent trop à leurs petits ennuis et se réjouissent trop d'un succès insignifiant qu'ils peuvent avoir remporté. L'examen de soi-même s'élevant au-dessur du bas niveau de la louange de soi-même, de l'amour de soi, accomplit des merveilles. Il renseigne un homme sur ses points forts afin qu'il les mette à profit quand l'occasion se présente.

Il le renseigne sur ses points faibles, de sorte qu'il est à même d'éviter les occasions où il ne peut pas briller, en raison même de ces points faibles ou qu'il peut s'améliorer sous ce rapport en prenant pour modèle ses points forts.

Il vaut beaucoup mieux, pour un travailleur qui peut voir et qui désire voir plus loin que le bout de son nez, de passer quelque temps à réfléchir aux armes intellectuelles dont il est muni pour la lutte dans ce monde, que de perdre du temps à bourrer sa mémoire d'une quantité de faits qui ne lui servent à rien. Il est bon de savoir se défendre seul, d'employer ses bras et ses jambes au lieu de béquilles et de bandages, et les faits inutiles sont simplement des bandages et des béquilles.

L'homme qui peut exécuter vaut mieux que celui qui sait seulement comment exécuter. Trop souvent celui qui sait passe son temps à critiquer, sans résultat effectif, la manière dont une chose a été faite par un autre.

Faites un travail effectif. Apprenez la pratique aussi bien que la théorie. En apprenant la pratique, on apprend forcément une certaine quantité de théorie, qui n'est pas nuisible, si elle n'est pas d'une grande utilité.

## CHAUSSURES BRUNES POUR LE PRINTEMPS

C'est le brun qui règnera pour les chaussures au printemps prochain, le brun London, le tan nuance cuivre, le mordoré; tout ce qui sera en cuir brun dans la chussure se vendra bien. On verra des bruns dans les souliers, des bruns dans les chaussures "Colonial", des bruns pour les bouts unis, des bruns sur les chaussures Oxford ordinaires, dit le "Dry Goods Reporter."

Pour les chaussures d'hommes, les nuances sont un peu plus pâles que pour les chaussures de femmes; ces nuances varieront du tan au brun, bien que quelques nuances brunes très foncées seront employées. Bien que la majorité des achats de lignes de printemps par les détaillants ne sera faite qu'assez tard dans la saison, jusqu'ici, il y a eu assez d'achats faits par les principaux détaillants, pour indiquer la tendance de la mode.

Les commis-voyageurs ont été obligés d'écrire pour obtenir un plus grand nombre d'échantillons bruns et tan, car ils ont trouvé que les acheteurs étaient anxieux de voir tous les genres de bruns qui leur étaient offerts. En même temps, ils ont pu se tirer d'affaire avec un moins grand nombre d'échantillons noirs que celui qu'ils avaient au commencement de leurs voyages et même ils ont renvoyé quelques-uns de ces échantillons à leur maison.

Les chaussures "Colonial" qui étaient assez bien vendues l'été dernier, réapparaissent avec une vogue bien plus grande. Il y a environ sept ans que ce genre de chaussure a repris de la faveur d'une manière très appropriée à Philadelphie. Pendant un an ou environ, cette chaussure a été en grande demande, mais la demande a cessé complètement et les marchands ne pouvaient pas se débarrasser de cette espèce de chaussures. Dans la renaissance actuelle, la languette et la boucle ne sont pas aussi grandes et aussi volumineuses qu'elles l'étaient il y a sept étés et peut-être elles demeureront plus longtemps cette fois-ci. Il faut l'espérer, car c'est un genre élégant, joli, qui fait ressortir davantage un joli pied.

La peau de Suède a une plus grande vogue qu'il y a quelque temps. Beaucoup de chaussures de couleur sont offertes avec des tiges en Suède et des empeignes en veau ou en chevreau. Souvent, la tige en Suède est d'une nuance plus foncée que l'empeigne et quelquefois elle est d'une nuance plus claire. Parfois, la tige est d'une couleur complètement différente de celle de l'empeigne. En plus des chaussures de couleur faites avec des tiges en peau de Suède, on en fait aussi en cuir verni avec tige de couleur pour la boue, de la même façon qu'on fait des souliers en veau mat. Les cuirs vernis se vendent aussi avec des tiges colorées, en veau ou chevreau d'un fini uni. Ces dernières chaussures sont de forts articles de vente et beaucoup de magasins tiennent en stock ces chaussures avec des tiges de deux ou de plusieurs couleurs; le bleu, le blanc et le brun étant les nuances favorites.

Les perforations sont en grande faveur, surtout dans les chaussures de couleur, bouts poinçonnées, agrafes ornées de poinçonnages.

Les empeignes courtes continuent bien entendu à avoir l'estime du public. Elles ne sont pas aussi courtes qu'elles étaient quelque temps avant qu'on les ait retirées du marché, mais elles sont plus courtes que celles que nous avons eues depuis cette époque. Elles ont juste une longueur convenable pour que la chaussure s'ajuste bien et ce serait une bonne chose, pour bien des raisons, si les empeignes restaient longtemps telles qu'elles sont.

Les cuirs vernis continuent à être des favoris dans la moyenne de la population, mais beaucoup de personnes savent

qu'en ce moment les cuirs vernis ne conviennent que pour le costume habillé et leur vente, bien qu'assurée, n'est pas aussi forte qu'elle l'était autrefois. Le cuir verni fait une chaussure d'une belle apparence et il est facile d'en prendre soin si le vernis ne craque pas; mais est-ce là une raison suffisante pour qu'on s'en serve dans toutes les chaussures destinées à tous les usages? Les marchands entreprenants instruisent leurs clients dans cette matière, pour leur propre profit.

Quant à la forme du bout des chaussures, il y aura peu de changement, si jamais il y en a aucun. Les formes droites seront plus nombreuses et les formes courbées, surtout les formes excentriques, se feront remarquer par leur absence. Les talons seront à peu près tels qu'ils sont maintenant.

Les couleurs, brun et tan, seront les plus en évidence et toutes les autres couleurs ne seront que complémentaires. Dans la chaussure, les genres seront ainsi. Un trait caractéristique sera très important et tous les autres auront relativement peu d'importance. Quelquefois, c'est un modèle de tige qui est demandé pour quelqu'un et d'autres fois, dans tous les genres de cuirs, c'est une certaine couleur ou une certaine variété de couleur. Pour le moment, ce qu'on demande, ce sont des couleurs. Cela signifie de bonnes affaires pour ceux qui jouent bien leur jeu, qui font de forts achats pendant que l'idée est nouvelle et font un succès de leurs ventes, tandis que les ultra conservateurs attendent pour voir ce que deviendra la manie du brun.

---

## LES METHODES MODERNES

Il existe encore des commerçants qui continuent à croire que les méthodes employées par leurs ancêtres sont assez bonnes pour eux. Leurs ancêtres étaient dans le commerce et y réussirent. Ils étaient à la hauteur de leur époque. Mais l'homme qui prend modèle sur son père et suit les méthodes surannées employées par lui, est peu clairvoyant et, en réalité, bien en arrière de ses prédécesseurs.

A l'époque de nos ancêtres, les choses étaient différentes et les méthodes employées alors n'étaient pas les mêmes que celles d'aujourd'hui. La population était disséminée, les journaux étaient peu nombreux et les voyages se faisaient lentement. On ne pensait pas alors, dans les ménages pauvres, aux objets de luxe qui sont presque des objets de nécessité maintenant. On faisait peu attention à la publicité et on n'en accordait presque aucune à la décoration des vitrines de magasins. Les magasins n'étaient pas tenus propres et personne ne s'occupait de la pureté des aliments. La popularité d'un marchand se mesurait au volume de ses ventes, la qualité était chose secondaire.

Aujourd'hui le public a un désir beaucoup plus prononcé pour les marchandises les meilleures.

L'ouvrier est fier d'être un bon pourvoyeur pour sa famille. Il achète libéralement. Les membres de sa famille sont vêtus d'étoffes de qualité supérieure. Des friandises coûteuses sont sur sa table. Sa femme et sa fille parcourent avidement les pages d'annonces des journaux, cherchant ce dont elles ont besoin ou ce qu'elles désirent. La critique des méthodes est générale et nombreuses sont les personnes qui les examinent. La malpropreté est reconnue comme un danger et l'impureté est une condamnation. Un service mal organisé suffit pour ruiner un commerce.

Les méthodes employées par l'homme d'afiafres moderne sont meilleures que celles du temps jadis. Les annonces, les étalages en vitrines, la réclame de tout genre, sont nécessaires aujourd'hui. La propreté et l'attrait du magasin, la promptitude du service et la courtoisie sont choses essentielles aux affaires. De nos jours la concurrence est active et les magasins ne sont plus isolés. L'ancien boutiquier serait déconcerté s'il voyait comment se font les affaires maintenant. L'homme qui veut réussir dans le commerce doit se tenir à la hauteur de son époque. Ses ancêtres l'ont fait et, s'il veut suivre leur exemple, en esprit et en principe, il doit mettre de côté les méthodes surannées et aller de l'avant.

L'honnêteté, l'intégrité, l'honneur, la droiture de caractère sont des qualités tout aussi importantes aujourd'hui qu'elles l'ont jamais été et peut-être le sont-elles davantage. Mais les défauts d'autrefois, la malpropreté, la négligence, l'extension facile du crédit n'ont plus de place dans le catalogue des choses nécessaires aux marchands. Le magasin, pour obtenir du succès, doit être conforme aux idées nouvelles.

---

## LA CRISE DE LA SOIERIE

### Ses origines

Les affaires en soies et soieries traversent depuis quelques semaines, écrit le journal "Lyon Républicain", une période plutôt pénible qui a provoqué quelques déconfitures dans le commerce les soies et une certaine gêne dans la fabrique de la soierie.

Cette situation est d'autant plus sensible qu'elle succède presque subitement à une activité qui s'était traduite par une hausse graduelle des prix de la soie (matière première) et des soieries (produits fabriqués).

Quelles sont les causes de ce changement?

Elles sont multiples et concernent chaque branche de l'activité commerciale. Nous les indiquerons succinctement, mais tout d'abord il convient de signaler le fait qui a déclanché le mécanisme soyeux.

La soie est un produit dont le prix est moment de la crise financière, suspendu que sur tous les marchés du monde; il s'ensuit qu'une inflexion ou une dépression se produisant sur un marché quelconque se répercute rapidement sur les autres marchés.

Or, la fabrique américaine ayant, au moment de la crise financière, suspendu ses achats de matières premières et notamment ses achats de soies au Japon, ce dernier pays fit, en Europe, des offres telles que les cours furent précipités et que la cote enregistra une baisse considérable.

D'autre part, les banquiers, qui avaient consenti des avances sur soies, voyant baisser la valeur de leur gage, demandèrent aux emprunteurs de couvrir les marges résultant de la baisse, et, à défaut de couverture, firent vendre la soie à des cours de plus en plus dépréciés. On est en droit de se demander si l'attitude, souvent trop rigide des banques, n'a pas été regrettable en la circonstance.

Il faut reconnaître toutefois que certaines maisons de soies, faisant un chiffre d'affaires relativement élevé, n'avaient pas à leur disposition un capital de roulement en rapport avec ce chiffre d'affaires; il n'était donc pas étonnant que ces maisons fussent obligées de liquider.

Les marchands de soie ont donc été victimes de la baisse des soies, mais dans des proportions diverses, suivant qu'ils opéraient pour leur propre compte, courant ainsi les chances de hausse ou de baisse, ou qu'ils faisaient eux-mêmes.

Il est difficile d'évaluer la perte causée par la baisse subite de la soie, mais, il y a quelques jours, il ne paraissait pas excessif de chiffrer à 25 millions environ la différence de cours sur les quantités de soies dépendant du commerce des soies de Lyon.

La fabrique de soieries a subi directement les effets de la baisse des soies. Les commissions données par les acheteurs au moment où la soie était à des prix élevés sont souvent reçues avec difficultés par les clients; le fabricant qui a produit du stock avec des soies chères est gêné pour le vendre à un prix normal. Les acheteurs offrent, pour le tissu, des prix calculés sur la parité des cours actuels des soies.

Ce qui aggrave la situation, c'est l'espèce d'anarchie qui règne dans la production des tissus courants; autrefois, le fabricant seul produisait des tissus; aujourd'hui, le commissionnaire fabrique, le tisseur façonnier pour autrui travaille aussi pour son propre compte et produit

souvent à contre-temps; on a même vu des maisons de banque faciliter, par des avances financières, le fonctionnement de cette production anormale; les maisons de gros de Paris et d'ailleurs font exécuter leurs ordres directement par des usines de tissage, etc.

Sans doute, la liberté du commerce autorise tout cela, mais la saine compréhension des intérêts devrait engager chaque rouage de l'organisation industrielle et commerciale à se borner à sa fonction; d'ailleurs, les faits démontrent qu'à un moment donné l'organe qui sort de son rôle normal est faussé et finit par se briser; en résumé, tout rentrerait dans l'ordre si le banquier se bornait à prêter de l'argent, le fabricant à fabriquer, le commissionnaire à acheter et le tisseur à façon à travailler pour le compte d'autrui.

En ce moment, le producteur a sur les bras un stock produit avec des soies chères, qu'il ne peut réaliser rapidement; il lui faudra un certain temps pour le faire et il importe que les fournisseurs ou fabricants à tous les degrés tiennent compte de cette situation. De même que, pour les soies, il ne faut pas précipiter les cours de l'étoffe; personne n'y gagnerait.

Les acheteurs et commissionnaires sont tentés—et c'est naturel—de profiter du bas cours de la soie pour entamer leurs nouvelles affaires. La loi de l'offre et de la demande, la seule qui soit respectée, va peser de tout son poids sur la situation. C'est peut-être de son jeu naturel que partira le mouvement de reprise. En effet, quoi qu'on dise, la consommation des tissus de soie ne s'est pas ralentie et les placards parisiens ou autres se vident.

La maison de gros, le commissionnaire attendent le plus longtemps possible avant de donner des ordres, dans la crainte ou l'espoir que la soie baissera encore. Mais cette attente a des limites et les ordres ne pourront être ajournés au-dela de certaines dates. Il faudra prendre un parti bientôt.

Les achats de soie recommenceront donc, et si l'Amérique qui, elle aussi, aura des besoins d'étoffes, retrouve de l'activité, la reprise s'effectuera. On n'en sera plus, évidemment, aux cours élevés d'il y a trois mois, mais les cours de panique auront vécu.

En un mot, la situation est saine: il y a eu des imprudences, des affaires disproportionnées avec les moyens financiers dont disposaient les industriels et les commerçants, mais un peu de temps suffira à rétablir l'équilibre.

Il faut que chacun soit prudent et dirige ses actions en vue de l'intérêt général.

### LE COMMIS-VOYAGEUR

Le commis-voyageur qui veut conserver sa clientèle doit se rendre indispensable à ses clients. Il n'y a jamais eu une époque comme l'époque actuelle où une telle demande ait eu lieu pour des vendeurs intelligents, bien au courant de leur affaire et up-to-date. La concurrence est très forte, non seulement à cause des maisons qui prennent des commandes par correspondance, mais aussi à cause de la rivalité des marchands locaux eux-mêmes.

Le commis-voyageur qui jouit de la confiance de sa clientèle peut faire beaucoup pour empêcher la démoralisation du marché. C'est son affaire détudier les méthodes et les systèmes des marchands qui réussissent le mieux et d'encourager et de réformer, en employant du tact, le marchand faible et moins expérimenté. Ici, est un confrère faible qui ne s'occupe pas assez du crédit qu'il fait et des recouvrements; là est un pauvre boutiquier ou encore un marchand qui fait des achats trop considérables dans certaines lignes et des achats trop faibles dans d'autres. Avec des marchands de cette catégorie, le commis-voyageur intelligent peut faire un véritable travail de missionnaire, dit "Credit Men's Bulletin".

L'homme qui accorde du crédit dans





toute maison de gros connaît les points faibles et souvent essaie par des lettres amicales de réformer le client; mais ses lettres sont souvent mal interprétées et souvent on les prend en mauvaise part, tandis que la même chose pourrait être dite par le vendeur en temps voulu ou peu à peu, sans blesser personne. En réalité, le marchand peut conclure que le commis-voyageur a réellement ses intérêts à coeur. De cent manières diverses, le commis-voyageur peut tirer des leçons profitables de son observation et de son expérience. Il peut jeter des semences dont quelques-unes, il est vrai, peuvent tomber dans un terrain rocheux, mais dont d'autres prendront racine dans l'esprit de celui qui l'écoute. Plus nous pouvons nous rendre utiles au marchand détaillant, plus nous devienrront utiles à notre propre maison.

### MIEUX QUE LA SOIE

Après des siècles de suprématie comme tissu de luxe, la soie se trouve, dit-on, en face d'un tissu qui lui est supérieur. On prétend que la science et l'habileté ont produit un tissu si semblable à la soie en apparence, d'un finissage si lustré, qu'il est à peine possible de le différencier de la soie; cependant ce tissu dure trois fois plus que la soie.

Ce résultat est intéressant. Les experts commencèrent par une étude attentive du ver à soie ; leurs observations leur permirent de produire un liquide donnant du lustre et remplissant entièrement l'office du liquide mystérieux déposé par le ver à soie sur le fil de son cocon. Puis vinrent la culture spéciale d'une longue et belle fibre de coton, son traitement préliminaire; et enfin l'application par une méthode merveilleuse du fluide "à soie".

Le résultat de ces procédés nombreux dus à l'ingéniosité est cette belle ligne de tissus connus sous le nom de "Hydegrade", innovation merveilleuse dans le tissage et le finissage des tissus.

### LES PAIEMENTS

Nous avons mainte fois insisté dans ces colonnes sur la régularité que devait apporter le marchand à effectuer ses paiements aux échéances convenues.

Les commerçants en gros sont toujours mieux disposés en faveur de leurs clients qui règlent leurs comptes à l'époque fixée; ils leur accordent plus volontiers crédit et, au besoin, dans les temps d'accalmie, leur donnent tous les délais nécessaires pour s'asquitter de leurs dettes.

Mais un marchand qui ne paie pas à échéance convenue, et ne cherche même pas à faire un règlement avec ses fournisseurs, peut-il espérer le même traitement que le marchand qui, s'il ne peut payer à l'époque fixée, previent du moins ses fournisseurs et leur propose de leur remettre des billets négociables pour le montant de sa dette?

Quand une facture est échue et que le paiement ne peut en être fait, il est d'usage et de convenance d'en prévenir immédiatement son créancier et de lui proposer un mode de règlement qui lui soit acceptable. Certains marchands envoient, dans ce cas, leur propre billet pour le montant de la dette échue, augmenté de l'intérêt de retard et il est rare que le délai demandé, quand il est raisonnable, leur soit refusé.

La tendance dans le commerce de gros est d'exiger d'une manière absolue à l'échéance, soit le paiement des factures, soit la remise des billets, dans le cas où le client ne serait pas en mesure de payer.

Nous croyons bon de porter ce fait à la connaissance de nos lecteurs; en en prenant bonne note ils s'éviteront des désagréments.

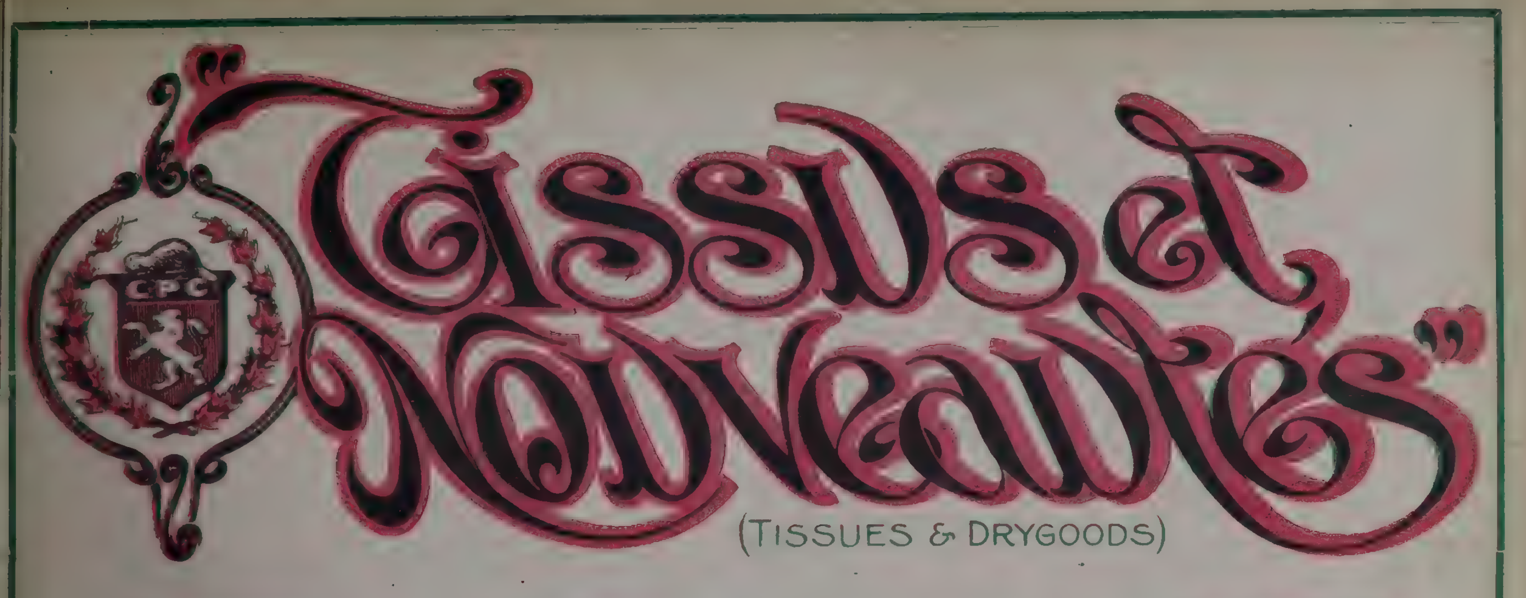
**Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez-vous promptement.**



## PAGINATION DES ANNONCES




GREENSHIELDS LIMITED.
DRY GOODS WHOLESALE
MONTREAL






Mars



Priestleys'



1908



## Drap Resilda de Priestley

LUSTRE PERMANENT

PAS DE FAUX PLIS

RÉSISTE À LA POUSSIÈRE



## Drap Resilda de Priestley



Ce nouveau drap est produit dans les tissus suivants :

POPELINE
TRICOT
SAVONA

CRÊPE RÉSILDA

VOILES À RAYURES

Noirs et Couleurs




Printemps 1908

GREENSHIELDS Limited,
MONTRÉAL

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver, C. A.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adresé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, MARS No 3

## ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS

### Section des marchands de nouveautés

La section des marchands de nouveautés de l'Association des Marchands-Détailleurs a tenu, le 13 mars, son assemblée annuelle pour l'élection des officiers pour l'exercice 1908-1909.

Ont été réélus à l'unanimité: MM. W. U. Boivin, président; Thomas F. Oakes, 1er vice-président; O. Rouleau, secrétaire. M. Eug. Desjardins a été élu 2e vice-président et M. A. Delany, trésorier.

Le président présenta son rapport pour l'année écoulée et le trésorier rendit compte de sa gestion des fonds. Le tout fut trouvé très satisfaisant.

Les officiers élus remercièrent les membres de l'honneur qu'ils leur faisaient. Un vote de remerciement fut proposé à M. J. A. Beaudry pour la manière dont il s'acquitte de ses fonctions.

Les marchands au détail se plaignent de la concurrence qui leur est faite par certaines maisons de gros faisant des ventes au détail. Plusieurs lettres furent lues à ce sujet.

Il fut aussi décidé de convoquer une assemblée de tous les commerçants afin de proposer des amendements au bill sur les sociétés coopératives.

Cette réunion eut lieu le lendemain, dimanche, sous la présidence de M. W. U. Boivin.

Le secrétaire général, expliqua d'abord ce que l'on entendait par ce "bill sur les sociétés coopératives". Après lui, plusieurs membres prirent la parole et condamnèrent le principe du bill projeté. Ils ont émis l'opinion que cette loi serait préjudiciable au commerce et que la concurrence, qui existe d'après le système individuel, est bien supérieure au système coopératif dont le but est d'abolir la concurrence.

En conséquence, il a été résolu qu'une délégation composée des principaux marchands aurait une entrevue avec sir Wilfrid Laurier, l'hon. Rodolphe Lemieux et l'hon. L. P. Brodeur, au sujet de ce bill.

La délégation qui ira à Ottawa se composera ainsi: MM. W. U. Boivin, président de la succursale montréalaise de l'Association des Marchands-Détailleurs ; N. Pageau, vice-président de l'Association des Bouchers; J. G. A. Filion, président de l'Association des Pharmaciens ; U. Dubreuil, président de l'Association des Marchands-Détailleurs ; E. P. Ronayne, président de l'Asociation des Marchands de Chaussures; M. l'échevin Couture; O. Lemire, ancien président de l'Association des Marchands de Nouveautés; A. Laniel, président de l'Association des Epiciers ; B. Charbonneau, président de l'Association des Commis-Voyageurs ; J. O. Gareau, ancien président provincial des Marchands-Détailleurs, et le secrétaire provincial des Marchands-Détailleurs.



**M. W. U. Boivin,**

Président de l'Association des Marchands de Nouveautés.

---

**Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star],**

## LA SITUATION COMMERCIALE

Les retours de marchandises et les annulations d'ordres dans le commerce de la marchandise sèche sont actuellement nombreux.

Les marchands de la campagne semblent n'avoir plus la même belle confiance dans l'avenir que celle dont ils faisaient montre, il y a peu de temps encore. Nous comprenons difficilement le revirement qui paraît s'être fait dans leur esprit et nous en cherchons vainement la raison.

Tout, au contraire, devrait les porter à croire ou du mons à espérer que, dès le printemps, l'activité coutumière après la morte-saison, se fera de nouveau fortement sentir.

Est-ce que les cultivateurs seront empêchés de cultiver leurs champs? Est-ce que quelque pronostic fâcheux aurait annoncé que la terre restera stérile et ne produira ni moisson, ni fruits, ni récoltes d'aucune sorte? Le pis des vaches serait-il tari et l'industrie laitière serait-elle condamnée à n'exporter cette année ni beurre ni fromage? N'y aurait-il plus de foin ni de grain pour entretenir les animaux jusqu'à la croissance de l'herbe nouvelle.

Non. Eh bien! pourquoi alors perdre cette confiance qui en elle-même est une force capable de faire avorter une crise, si elle devenait menaçante.

Mais nous n'en sommes pas rendus à cet état, bien loin de là. Nous avons la conviction et nous voudrions la faire partager à nos lecteurs que la situation dans notre province est saine et pleine de promesses.

Au point de vue des récoltes, les anciens prétendent avoir observé qu'après un hiver fortement neigeux, on peut compter avec assurance sur d'excellentes récoltes. Voilà un premier point qui doit faire appel à la confiance des marchands de la campagne.

Il en est un autre qui n'est pas basé sur l'avenir, mais qui se fonde sur le présent ou, si l'on veut, sur un passé

tout récent. Les cultivateurs ont-ils jamais vendu leurs produits à des prix plus rémunérateurs que depuis la dernière récolte ? Le beurre, le fromage, les oeufs n'ont-ils pas été payés à des prix plus élevés que jamais? Il est indéniable que, dans la province de Québec tout au moins, la faculté d'achat de nos cultivateurs est plus grande actuellement qu'elle ne l'était il y a trois ou quatre ans. Nous parlons ici en général, car nous savons que, dans quelques cas particuliers, il en est qui joignent encore à peine les deux bouts. En ne nous occupant que de l'ensemble, nous croyons pourvoir dire que jamais la bourse des cultivateurs n'a été mieux remplie et que, par conséquent, jamais ils n'ont été en meilleure condition pour acheter. Est-ce donc là un sujet de crainte pour le marchand de la campagne?

Bientôt commencera la saison de l'industrie laitière. Si nous considérons les prix actuels du beurre et du fromage, nous pouvons dire en toute assurance que les prix du début de la saison nouvelle seront supérieurs encore à ceux de l'an dernier à pareille époque pour ces mêmes produits. Or, comme l'industrie laitière est notre principale industrie agricole, il y a là en perspective, une source très appréciable de revenus et de profits pour nos agriculteurs. Et ces revenus, ces profits ne se font point attendre, puisque les produits se fabriquent au jour le jour et s'écoulent au fur et à mesure de leur fabrication; plus que les grains et le foin qui demandent un long temps à croître, ils entretiennent constamment la circulation de l'argent dans les affaires.

Il n'y a donc pas lieu de se forger des craintes chimériques qui paralysent le commerce parce qu'elles sont un obstacle à tout esprit d'entreprise. Quiconque manque de confiance dans le résultat de ses efforts tend à faire le moins d'efforts possible. On ne travaille bien que si on apporte du courage à la besogne. Ayons donc confiance dans l'avenir et, dans cette confiance, nous trouverons l'encouragement nécessaire pour surmonter les difficultés que nous pourrions avoir à vaincre.

Les grands travaux de construction ne manqueront pas cette année. Toutes les grandes compagnies de chemins de fer vont construire, elles ont fait des emprunts à l'étranger qui apporteront de nouveaux capitaux dans le pays. Elles occuperont de nombreux ouvriers, grands consommateurs de produits de la culture.

Dans les ports, dans les villes, le travail ne fera pas défaut non plus. Le budget du gouvernement fédéral nous indique que, dans notre province, il sera dépensé de fortes sommes en travaux. Montréal se dispose à emprunter dans le même but. A Québec on ne restera pas inactif, car l'approche du tricentenaire de la vieille cité va nécessiter un programme de fêtes et d'entreprises qui ne laissera pas chômer l'ouvrier.

De quelque côté que nous tournions nos regards nous ne voyons rien qui indique l'apparence d'une crise commerciale dont nous devions souffrir.

Les banques, dit-on, sont peu prêteuses par le temps qui court et, en mesurant parcimonieusement les crédits, elles restreignent les affaires.

Dans une longue période de propérité et de développement, le public, en général ,tend à perdre les bonnes habitudes de prudence et de prévoyance et à acquérir les habitudes contraires d'extravagance et d'imprudence auxquelles il est nécessaire à un moment donné, de mettre un frein. C'est ce frein qu'ont appliqué les banques en modérant les crédits. Mais on peut être assuré que ceux qui dirigent nos institutions financières ne serreront jamais le frein assez fortement pour arrêter les roues de la machine commerciale. Il s'agissait de la ramener à sa marche normale en considérant l'état de la voie et, quand cette voie, débarrassée des obstacles qui l'obstruaient, sera libre, rien ne s'opposera à ce qu'une allure plus rapide soit imprimée à la machine.

Les banques, qu'on se le rappelle bien, ne peuvent pas plus conserver leurs fonds improductifs dans leurs voûtes et leurs coffres qu'un marchand ne peut laisser ses marchandises se détériorer sur ses tablettes. Le banquier doit prêter comme le marchand doit vendre.

Mais, de même que le marchand ne vend pas à crédit à tort et à travers, le banquier ne prête pas indistinctement à tous, ni tous les montants qu'on lui demande.

## LES ASSURANCES SUR LA VIE

### Un bon point

Il est des circonstances dans lesquelles les banques se croient dans l'obligaiton de mesurer avec plus ou moins de parcimonie les crédits aux emprunteurs.

Depuis quelques mois, les banques canadiennes ont cru sage et prudent de consolider leurs réserves et de ne consentir de nouveaux prêts qu'avec précaution.

En temps normal, les emprunteurs ayant quelque garantie sérieuse à offrir obtiennent assez facilement l'argent dont ils ont besoin pour un temps limité. Ils le peuvent encore généralement, bien que les prêteurs soient plus difficiles sur le choix des garanties.

Par ces temps difficiles nombreux ont été ceux qui, grâce à une police d'assurance sur la vie, ont pu surnager, remonter le courant, après apoir évité la faillite, la ruine et leur cortège de misères.

D'habitude l'assuré n'a en vue, quand il s'assure sur la vie, que de protéger l'avenir de ceux qui lui survivront. Dans ces derniers temps un grand nombre d'assurés ont pu se convaincre que leur police pouvait dans des moments d'adversité être le salut pour eux-mêmes.

L'intérêt des compagnies d'assurance sur la vie leur commande de protéger, autant qu'il est en leur pouvoir de le faire, leurs assurés dans le besoin. Elles ont la faculté dans cette clause de leur contrat avec leurs assurés qui permet à ces derniers d'emprunter sur leurs polices les montants auxquels ils ont droit en vertu de leur contrat.

Les compagnies d'assurance ont largement usé de cette faculté, car bon nombre d'assurés qui, en temps ordinaire, se seraient bien gardés de rien emprunter sur leurs polices ont dû obéir à l'instinct de leur propre conservation et ont trouvé le salut, grâce à un ancien acte de prévoyance.

N'est-ce pas là un enseignement pour beaucoup de gens qui, pouvant s'assurer, négligent de le faire ? Aujourd'hui ils peuvent nager dans l'abondance, mais ils ne savent pas ce que demain sera devenue cette abondance. Une police d'assurance sera peut-être la réserve qui les sauvera de la misère.

## RETOUR DE MARCHANDISES ET ANNULATION D'ORDRES

A différentes reprises nous nous sommes faits ici l'écho des plaintes du commerce de gros au sujet du retour abusif par les marchands de détail à leurs fournisseurs de marchandises bien et dûment commandées. Nous sommes contraints de revenir sur ce point et d'entrer dans quelques explications qui, à l'heure actuelle, ne seront nullement déplacées.

Le commerce de la marchandise sèche a peut-être souffert plus que tout autre de l'hiver tardif et, dans cette branche, les détaillants n'ont peut-être pas fait toutes les ventes ni tous les profits qu'ils attendaient.

Tout en croyant acheter avec quelque prudence, un certain nombre de ces marchands ont donné à l'automne des ordres que, maintenant, ils considèrent sans doute comme un peu excessifs et ils retournent sans motif légitime les marchandises à leurs fournisseurs; d'autres n'ayant pas encore reçu leurs marchandises se croient bien fondés à annuler leurs ordres, simplement parce qu'il est à leur convenance d'en agir ainsi.

Ce n'est pas ainsi que se font les affaires et il n'est pas besoin de beaucoup de réflexion pour comprendre combien de tels procédés sont contraires à la sécurité du commerce et à la bonne foi qui doit présider aux relations entre commerçants.

L'importateur ou le manufacturier

prend des ordres dans sa clientèle pour livraison à une époque déterminée et la saison de prise des ordres terminée, il règle ses achats ou sa fabrication sur les quantités de marchandises vendues dans l'ensemble de sa clientèle.

On saisit immédiatement que, dans de telles conditions, les marchandises que refusent les clients seraient pour l'importateur ou le manufacturier qui en accepterait bénévolement le retour, une cause d'encombrement et de perte, car il n'en a plus l'écoulement.

Quand un marchand commande des marchandises et que ces marchandises ont été manufacturées pour lui ou lui sont livrées, il est dans l'obligation d'en prendre livraison quand les dites marchandises sont bien celles qu'il a commandées.

Il en est de même d'un ordre donné par un marchand et accepté par le fournisseur; il ne peut être annulé sans le consentement des deux parties contractantes.

Sans cette obligation, il serait trop facile à un fournisseur de ne pas tenir ses engagements, dans le cas d'une hausse et à l'acheteur d'annuler une commande, si les prix des marchandises venaient à baisser. Comme nous le disions plus haut il n'y aurait plus aucune sécurité dans les transactions et, partant, plus de commerce possible.

Chacun doit supporter les conséquences, de ses erreurs. Celui qui a mal calculé ses prévisions ou commis des erreurs de jugement n'a nulle raison de faire supporter le fardeau de ses méprises sur autrui.

Les fournisseurs sont d'ailleurs bien décidés à opérer la livraison des marchandises dûment commandées et à ne pas subir des pertes qui, en aucune façon ne sauraient leur incomber.

Nous conseillons donc à nos lecteurs, dans leur propre intérêt, de prendre livraison des marchandises conformes aux commandes. Nous leur rappellerons, en même temps, qu'un ordre donné et accepté ne peut être annulé sans le consentement du fournisseur.

## LES RISQUES DE ROUTE

Les marchandises, est-il besoin de le répéter, voyagent aux risques et périls des destinataires.

Le marchand qui reçoit des marchandises doit, pour éviter toute perte provenant de bris, de détérioration ou de manquant, avant de prendre livraison de la marchandise, s'assurer que les caisses, paquets, fûts, barils, etc., sont en bonne condition et pèsent le poids indiqué sur la feuille de route ou le connaissement.

Si, après cette époque, il est constaté une avarie ou un manquant quelconque, il est nécessaire de faire faire la même constatation par l'agent des transporteurs et d'obtenir de lui un document établissant la réclamation du destinataire. Si l'agent refuse de donner un reçu de la réclamation, le destinataire devra se garder de prendre livraison de la marchandise et aussi de signer, sans faire ses réserves entières, la feuille de route ou le connaissement accompagnant la marchandise.

Il faut noter que les compagnies de transport n'acceptent jamais des expéditeurs des marchandises dont l'emballage est défectueux, de sorte que quand les marchandises arrivent en mauvais état ou condition à destination, la faute en est toujours imputable aux transporteurs, qui devient responsable vis-à-vis du destinataire.

C'est pour cette raison qu'il est absolument nécessaire de procéder à la vérification des marchandises avant d'en prendre livraison et, en cas d'avaries ou de manquant, d'agir, comme nous l'avons dit plus haut.

Quelques marchands envoient des enfants prendre livraison des marchandises qui leur sont expédiées; c'est un tort, car un enfant est rarement apte à faire les réserves nécessaires et, faute de ces réserves, le marchand s'expose toujours à une perte certaine.

Il y a des marchands qui, pour s'éviter un trajet un peu plus long, se font adresser leurs marchandises à une halte (flag station) au lieu de se les faire envoyer à une station où se tient un agent responsable. A la halte, il n'y a personne qui puisse recevoir une réclamation et en donner reçu. Si le destinataire n'est pas présent au moment où la marchandise est déchargée du train, il doit en prendre livraison dans l'état où elle se trouve, tant pis pour lui si, plus tard, il constate un manquant ou des avaries. Si la marchandise est volée après avoir été déposée à la halte, il ne peut avoir de recours contre personne, car la feuille de route du conducteur du train fera la preuve que la marchandise a été dûment déposée à l'endroit désigné.

Il vaut mieux que le marchand se résigne à faire un trajet un peu plus long et ne s'expose pas à perdre tout ou partie de ses marchandises.

Si, après avoir rempli toutes les formalités voulues pour la constatation des pertes, le destinataire éprouve des difficultés pour se faire rembourser par les transporteurs, il trouvera toujours ses fournisseurs disposés à l'aider et à lui faire rendre justice.

---

L'ancienne maison P. Garneau, Fils et Cie, de Québec, négociants en marchandises sèches en gros, a été formée en Compagnie limitée sous le nom de "Garneau, Limitée".

Les officiers et directeurs de la Compagnie sont MM.:

Président, Hon. E. B. Garneau.

Vice-président et secrétaire, J. G. Garneau.

Directeurs: F. X. Garneau, A. J. Painchaud, L. N. Dorion, E. L. Garneau.

## LES SOCIETES COOPERATIVES

La Chambre des Communes a voté une loi concernant ces sociétés. Le député de Jacques-Cartier, M. Monk, avait présenté l'an dernier un projet de loi qui a été repris par le gouvernement; c'est ce dernier projet qui a été voté.

Il nous serait difficile de dire en quoi ces deux projets diffèrent, si, toutefois, il existe quelque point de dissemblance réelle entre eux, car nous n'avons pas reçu, avec les documents parlementaires, le projet du gouvernement.

Nous savons, cependant, que ce projet sera fortement combattu au point de vue de sa constitutionnalité.

Bien que'n vertu de la constitution les lois relatives au commerce ressortissent au gouvernement fédéral, la loi sur les sociétés coopératives empiète, prétend-on, sur les droits des provinces, en ce sens que les sociétés coopératives telles que définies par la loi les concernant, seraient des sociétés dont les droits et les pouvoirs seraient purement locaux.

La question de constitutionnalité de la loi sera soumise au Sénat par l'Association des Marchands Détailleurs qui, d'ailleurs, combat la loi dans son entier, comme étant préjudiciable au commerce en général.

## COMMERCE FRANCO-CANADIEN

### Une idée pratique

M. Laporte, président de la maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, a suggéré à ses collègues de la Chambre de Commerce du district de Montréal une idée qui mérite d'être prise en très sérieuse considération et qui, nous l'espérons, sera mise en pratique.

Le traité franco-canadien récemment conclu et ratifié par les Chambres française et canadienne, en nous assurant le tarif minimum français sur un certain nombre d'articles, nous ouvre de nouveaux débouchés. Pour que notre commerce d'exportation puisse tirer de la nouvelle convention tous les avantages qui peuvent en découler pour notre commerce et nos industries, il serait utile que des hommes dûment qualifiés se rendent sur les lieux mêmes pour étudier les besoins du marché et se mettre en rapport avec les hautes personnalités du commerce français.

Partant de ce point de vue, M. Laporte demande qu'une délégation spéciale, nommée par le gouvernement et composée des membres des Chambres de Commerce des différentes villes du Canada se rendent en France pour conférer avec les Chambres de Commerce des différentes villes de France.

M. Laporte fait justement remarquer que nos exportateurs ne manqueraient pas de retirer de grands avantages de

telles entrevues. Cette délégation, ajoute-t-il avec non moins de raison, attirerait certainement les regards des Français sur le Canada.

En France, les capitaux abondent, mais les capitalistes de ce pays connaissent peu le nôtre ou ne le connaissent pas, ignorent en grande partie ses immenses ressources et nos délégués pourraient les renseigner plus complètement et leur prouver aisément que, nulle part ailleurs, les capitaux français ne trouveraient un emploi plus sûr et plus rémunérateur.

Nous félicitons M. Laporte d'avoir mis en avant un projet qui, s'il se réalise, comme nous en avons le ferme espoir, aura pour notre commerce et le développement de nos industries les plus heureuses conséquences.

## LE MARCHE DE LA SOIE BRUTE

D'après un avir de New-York, les manufacturiers de soieries ont acheté si peu de soie brute pendant de nombreux mois que les marchands de l'article brut n'ont pas placé leur quantité d'ordres habituelle sur les marchés primaires. Cette manière de faire a été adoptée par crainte d'accumulation de stocks et a eu pour résultat qu'en ce moment les approvisionnements de soie brute sont médiocres. Des personnes très compétentes en la matière disent que la trame japonaise est très rare et que beaucoup d'autres soieries de ce pays ont diminué beaucoup de qualité.

Si la dtmande du printemps et de l'été pour les articles finis continue à augmenter d'une manière aussi continue qu'elle l'a fait depuis quelque temps, les manufacturiers pourront s'apercevoir que les marchands de soie brute seront forcés d'envoyer par câble à l'étranger leurs commandes pour le matériel dont ils ont besoin. Si les rapports fournis maintenant par le commerce de la soie brute se rapprochent de la vérité, les manufacturiers de soieries trouveront peut-être que la livraison des commandes attendue depuis si longtemps pourrait être retardée par manque de matière première. D'un autre côté, les manufacturiers de soieries disent qu'ils ont entendu si souvent les marchands de soie brute pousser des cris d'alarme qu'ils ne s'inquiètent pas d'un déficit de matière première quand cette matière est en demande.

Le marché de Yokohama est, dit-on, plus faible en ce moment et il est l'objet d'une faible demande. Quelques détenteurs japonais sont anxieux de vendre au comptant et l'acheteur éprouvera peu de difficulté à s'assurer des concessions sur les valeurs actuelles. Sur le marché de Canton, les dévideurs montrent plus de désir de vendre, mais les détenteurs chinois, sur le marché de Shanghai restent fermes vis-à-vis des prix bas offerts par les acheteurs.

D'après les cablôgrammes reçus d'Europe, les prix sont de nouveau en baisse. Le marché de Milan est en faveur des acheteurs et quelques bas prix sont cotés à la nouvelle clientèle; toutefois, la demande est inactive, car les manufactures semblent avoir toute la matière brute dont elles auront besoin pendant quelque temps encore.

## LA FABRICATION DES DENTELLES EN CHINE

La fabrication de la dentelle à Amoy est une industrie dont il n'a pas été fait mention jusqu'à présent. Le consul américain dans cette ville fournit à ce sujet les renseignements suivants:

"La dentelle est faite à la Guilde de la dentelle d'Amoy, organisation charitable dont l'objet est de fournir une source de revenus aux femmes et enfants chinois indigents. La Guilde a été fondée par une Mrs. Broadbent en 1885 et a toujours été sous la direction d'une dame étrangère. Avant l'établissement de la Guilde, l'art de fabriquer de la dentelle était inconnu parmi les Chinois de la localité, et l'industrie actuelle est due seulement au fait que Mrs. Broadbent a formé et instruit dans cet art quelques femmes et enfants chinois, au temps où elle a fondé la Guilde. Celle-ci n'a pas cessé de progresser et sa capacité de production a été quadruplée, de sorte que, maintenant entre en lice une institution fabriquant le la dentelle et capable de faire face à la concurrence des centres de dentelles dans d'autres parties du monde. La dentelle faite est, dans son caractère général, très semblable à la dentelle "torchon" (torchon lace) et à la dentelle au fuseau irlandaise (Irish bobin lace). Dans sa fabrication, pratiquement, la même méthode est employée que dans la dentelle au fuseau. Une connaissance du dessin est nécessaire pour préparer les modèles. Comme les Chinois ne possèdent pas une connaissance de l'art qui les mettrait à même de préparer les modèles nécessaires, la Guilde est obligée d'importer ses modèles d'Angleterre et d'Irlande. Le fil de lin employé est le pur fil de lin irlandais importé directement par la Guilde. La grande aptitude des Chinois pour l'ouvrage que requiert la fabrication de la dentelle et leur dextérité manuelle font que les possibilités de cette industrie locale sont énormes. Les dames étrangères commencent à s'intéresser à cette entreprise et la Guilde expédi maintenant de la dentelle aux cités d'Europe et du Canada."

Ajoutons, que les importations de dentelles en Chine, tout en restant en somme peu considérables, ont doublé depuis quelques années.

## AYEZ DE L'AMBITION

Tout le monde connaît cet homme dépourvu d'ambition. C'est un bon garçon, généralement industrieux et travaillant péniblement; mais il occupe la même situation depuis quarante ans ou davantage et pendant ce temps il a reçu exactement le même salaire. Certainement il n'y a rien là de criminel; mais ce fait offre un problème à résoudre pour le travailleur intelligent, réfléchi.

Le travailleur en question peut être même considéré comme étant arrivé au succès. Il a vécu honnêtement, il a donné à ses enfants une bonne instruction et a réussi à leur assurer un intérieur confortable. Mais pour la plupart nous ne nous contentons pas de gagner simplement notre vie. Nous désirons réussir dans la vie d'une manière plus large et plus pratique. Chacun a ses ambitions et voudrait mettre à effet les plus louables et les plus raisonnables d'entre elles. Pourquoi un homme serait-il obligé de passer les meilleures années de sa vie à travailler pour une simple pitance, pendant que d'autres, souvent moins dignes que lui, remportent les prix? Notre travailleur a travaillé d'arrache-pied comme un esclave dans la même ornière pendant toutes ces années et n'est arrivé à rien ou à presque rien; il n'a même pas une petite maison lui appartenant en propre ou un dépôt pour ses vieux jours. Tout honneur à l'homme qui a servi longtemps et loyalement et qui ne possède pas les qualités plus brillantes, qui sont une condition nécessaire du succès, mais c'est quelquefois le travailleur lui-même qui est fautif. Il y a des quantités d'hommes qui se contentent de se reposer sur leurs anciens lauriers et qui manquent de l'ambition et de l'énergie nécessaires pour réussir dans la vie.

## LE CUIR DE SINGE

La fabrication de la chaussure étrangère commence à employer depuis quelque temps une nouvelle sorte de cuir qui est très recherchée pour la chaussure fine et légère, particulièrement la chaussure de dame; c'est le cuir de singe. Naturellement, c'est en Amérique que ce cuir est le plus mployé, et les fabricants en font une grande réclame auprès du public. La peau la mieux appropriée pour cet usage est celle du "Colobus vellerosus", espèce à longs poils noirs, de la grandeur d'un petit chien; elle fodrnit, paraît-il, dn cuir très souple et très résistant.—(Le Moniteur de la Cordonnerie).

**Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.**



Magnifique chapeau de rue
En taffetas vert glacé, avec plumes couteau, couleur rubis, et noeud et draperie en taffetas.

MODELE
DE
Mme TORE,
PARIS.

MODELE
DE
ALPHONSINE,
PARIS.



Tricorne exquis en paille cerise avec ailes et ruban de velours en nuances de la même couleur.

MODELE
DE
MINIGGIS,
PARIS.




Chapeau artistique en net noir, avec grande calotte couverte d'exquises roses épanouies et de feuillage en nuances naturelles.




Ce chapeau d'un goût exquis, très simple, est un exemple d'un style délicieux. La paille chinoise est garnie de velours cerise et d'une riche aigrette de héron en teintes cerise.

MODELE
DE
ALPHONSINE,
PARIS.

### LE CANADA EN 1907

#### Revue par Bradstreet de l'année commerciale

Une revue du commerce du Canada pendant l'année dernière devrait êrte divisée en deux parties: celle qui se rapporte aux évènements et aux conditions des sept ou huit premiers mois et celle qui se rapporte au restant de l'année. La première période étant, suivant toutes les apparences, une période d'expansion et de développement continus dans toutes les lignes d'activité, comme l'a été l'année 1906 tout entière. Toutefois, vers le mois de juillet et le mois d'août, le resserrement de l'argent commença à se faire sentir; on exprima des craintes au sujet des difficultés du marché des valeurs de bourse aux Etats-Unis; les valeurs canadiennes commencèrent à baisser et atteignirent un point plus bas que celui auquel elles étaient arrivées depuis 1903. La cause de ceci fut moins les pertes canadiennes à New-York que l'impossibilité d'obtenir de l'argent sur des prêts à termes. Les banques prirent tous les moyens possibles pour raffermir leur position. Les prêts sur immeubles et valeurs de spéculation furent rappelés brusquement et on ne put se procurer d'argent pour les entreprises industrielles légitimes. Les prêts de cette sorte existant déjà furent rappelés et les manufacturiers trouvèrent nécessaire d'économiser, ce qui eut pour résultat qu'en de nombreux cas ils réduisirent la production et congédièrent quelques-uns de leurs employés.

L'immigration dans ce pays fut plus grande que jamais et cela augmenta le nombre des ouvriers sans emploi. Dans ces conditions, et considérant aussi que les récoltes ne promettaient pas d'être bonnes, les détaillants, pendant les deux derniers mois de l'année, furent prudents dans leurs achats et le commerce de gros, dans presque toutes les parties, en fut quelque peu affecté. Les conditions actuelles gouvernant les industries agricoles et autres du Canada ne justifient pas, d'après les personnes les mieux informées, une continuation prolongée d'une réaction commerciale même légère et on sent que la probabilité d'une dépression largement répandue a été trop escomptée. Ces deux ou trois mois d'une activité commerciale quelque peu diminuée ont empêché la plupart des Canadiens de voir qu'un résumé général des affaires pendant l'année 1907 offre un fort gain net sur celui de 1906.

Dans l'agriculture, le gain net n'a pas été énorme. Le rendement total du grain a été inférieur à celui de l'année précédente, mais, comme il avait été prédit, de hauts prix ont donné aux cultivateurs des profits en espèces plus grands que la chose ne s'était présentée douze mois auparavant. Le rendement du grain dans l'Ouest s'éleva à 65 ou 70 millions de boisseaux. Sur ce total, 35 millions de boisseaux ont été mis sur le marché à un prix de 24 à 28 cents par boisseau plus élevé que l'année précédente. Le blé-d'Inde s'est vendu à un prix plus élevé de 16 à 17 cents; les pois, de 13 à 14 cents; l'avoine, de 14 à 16 cents et le foin de $4 à $5 la tonne.

Une mauvaise température affecta la condition du blé, mais néanmoins, le blé du Nord-Ouest mis sur le marché était d'une qualité qui correspondait à celle demandée par les contrats, chose très satisfaisante étant donnée la saison tardive. Les récoltes d'Ontario furent inférieures à celles de 1906 comme rendement total, mais la qualité du grain était en général conforme à la moyenne et des prix plus élevés assurèrent des gains substantiels aux cultivateurs. Les récoltes dans la province de Québec furent médiocres; celles des provinces Maritimes furent passables ou bonnes et celles de la Colombie-Anglaise furent bonnes.

L'année passée a peut-être été principalement remarquable à cause des progrès énormes faits dans l'extension des chemins de fer. La construction de la nouvelle ligne du Grand-Tronc-Pacifique a beaucoup progressé. Pendant la présente saison, la pose des voies a été faite en plusieurs points. Ces opérations ont avancé dans l'Ouest, à partir de Portage-Laprairie et du côté de l'Est à partir de Saskatoon, une distance d'environ 400 milles et on espère que les rails seront boulonnés cet hiver. Il y a à présent sous contrat environ 1,844 milles de voies ferrées sur lesquelles on a beaucoup travaillé cette année. Ces lignes comprennent la section située entre Winnipeg et Edmunton, une branche se détachant de la ligne principale et allant jusqu'à Fort William sur le lac Supérieur et 850 milles de la division de l'Est. Le nivellement entre Winnipeg et Edmunton a été très bien complété et on s'attend avec confiance à ce que la ligne entre ces deux points soit terminée pour l'automne 1908. D'autres routes canadiennes ont activé leur travail et des améliorations ont été faites aux routes existantes.

La balance du commerce avec l'étranger a été fortement contre le Canada. Pour l'année se terminant au 30 juin, l'excès des importations sur les exportations se monta à $118,760,000; c'est le chiffre le plus fort qui ait été atteint dans l'histoire du pays. Une forte diminution dans le volume des exportations de beurre et de fromage et dans celles du bois de construction en Europe contribua beaucoup à cette diminution des exportations. La fabrication des produits laitiers a été légère, à cause des pâturages médiocres, mais les prix sont demeurés élevés. L'augmentation extraordinairement rapide de la population fut aussi cause de la diminution des exportations, la consommation domestique des marchandises ayant augmenté à un tel point qu'elle était à peu près égale à la production. Il y a eu une augmentation considérable dans le volume du commerce des marchandises sèches en gros par rapport à l'année 1906, bien que récemment on ait ressenti une diminution d'activité. Les manufacturiers de cotonnades ont eu une saison active et la quantité de leurs produits dépassa de beaucoup celle de 1906. Le commerce de la ferronnerie fut fort. La construction passa par une période de calme vers la fin de l'année, bien que le nombre total des permis dans presque toutes les villes ait dépassé en 1907 celui des permis accordés en 1906. Le volume du commerce d'épicerie offrait une augmentation particulière dans les nouvelles portions du pays. Le commerce des chaussures a été aussi bon, bien que les prix élevés du cuir aient affecté l'industrie d'une manière adverse. La rareté de l'argent affecta la production du bois de construction et les salaires diminuent. La demande des Etats-Unis pour le bois de pulpe et les besoins des traverses de chemins de fer au Canada compensèrent la diminution de l'industrie du bois en d'autres directions. Les Compagnies de transport ont fait une bonne année, le trafic des passagers a été considérable partout. La tendance générale dans le prix des marchandises fut à la hausse et dans la plupart des cas, ces prix sont toujours fermes. Généralement parlant, les marchands de gros ont été satisfaits des recouvrements et ces opérations de recouvrement soutiennent très bien la comparaison avec celles de 1906.

Le nombre d'immigrants a été plus fort que dans toute autre année précédente, il s'est élevé à environ 288,000. Ces immigrants étaient d'une bonne catégorie, la plupart provenaient de Grande-Bretagne et ont fait beaucoup pour développer les parties du pays jusqu'ici inoccupées. Les nouveaux districts qui furent établis en 1907 et ceux établis en 1906 et l'année précédente furent des facteurs considérables dans le développement du commerce du pays. Le Nouvel Ontario en est un exemple. Les expéditions de minerai provenant de ce district se sont élevées pendant l'année à 13,456 tonnes, évaluées à environ $8,000,000, contre 5,129 tonnes évaluées à $3,000,000 en 1906.

Bien que le commerce général de l'année ait une tendance au calme, les perspectives sont en somme pleines d'espérance. L'argent devient rapidement moins resserré; des sommes énormes sont dépensées à la construction des chemins de fer et les Compagnies de che-

## *Rassortissez Economiquement*

# Vos Marchandises de Printemps

VOUS apprécierez cette occasion exceptionnelle qui vous est offerte de faire une économie sur des Marchandises désirables pour le Printemps. D'après notre inventaire des lignes pour le Printemps, notre stock est trop chargé, et une liquidation prompte est essentielle.

Cette économie s'appplique aux Draps, Soieries, Rubans, Velours, Dentelles, Boas en Plume et Gants. Toutes les lignes sont de première qualité et absolument en rapport avec la réputation de la **MAISON REVILLON.**

Echantillons et prix sur demande.

## *Nouveautés du Printemps*

Notre réputation bien établie pour des marchandises exclusives est plus que maintenue, cette saison. Nos stocks de Dentelles, Soieries, Articles de Fantaisie, Etc., comprennent tout ce qui est rare et désirable. Vous y trouverez, par exemple, toutes les Soieries et tous les Rubans dans les teintes et nuances à la mode du jour.

Les modèles de la première heure pour le Printemps, mis en montre, sont dans nos salles d'exhibition de Montréal et seront liquidés à des réductions importantes.

## *REVILLON FRERES*

*A RESPONSABILITE LIMITEE,*

**134-136 Rue McGill, Montreal**

**ETABLIS EN 1723**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| *Paris* | *Londres* | *New-York* | *Leipsic* | *Shanghai* | *Edmondton* |
| *Moscou* | *Nijni* | *Nicolaeiv* | *Khabarosk* | *Bokhara* | *Prince Albert* |

mins de fer demandent déjà au marché des quantités énormes de matériel roulant. Comme il a été dit, l'année 1907 a offert un développement national continu, bien qu'il y ait eu quelque réaction vers la fin de l'année. Une telle réaction était nécessaire après une longue période de prospérité et de grands développements et le Canada progressera d'autant plus rapidement après la période d'accalmie qui lui a été fournie par une grande période de ralentissement des affaires.

## L'AVENIR DES PETITS MANUFACTURIERS

Nous employons maintenant librement dans notre langage des mots scientifiques; nous discutons couramment, sinon avec exactitude, au sujet de lignes de transmission de force électrique et de courant électrique. Tout cela a lieu depuis la découverte des possibilités de transmission de l'électricité. Les développements qui se sont produits dans les quelques dernières années ont-ils une signification autre qu'une simple facilitation des affaires, une possibilité d'augmenter la production, une expansion des activités industrielles? Ou bien ces développements créent-ils une époque qui révolutionnera notre vie industrielle, fera remonter le courant qui, pendant des siècles s'est dirigé vers les villes? Centralisation ou décentralisation: voilà la question, dit "Industrial Canada."

Deux éléments inspirent principalement le manufacturier quand il décide du choix d'une localité. L'un de ces éléments est la présence d'un pouvoir hydraulique, l'autre est la faculté d'amener à cet endroit le charbon à un bas prix. Il y a d'autres considérations offrant plus ou moins d'intérêt, mais celles-ci ont toujours été les principales. Ainsi, les ports situés sur les rives des lacs, où le charbon est le plus facilement accessible, devinrent le débouché des cités manufacturières. La tendance qu'ont toujours les grandes villes à devenir plus grandes et les petites villes à rester dans un état de stagnation ou à devenir presque rien s'est accentuée.

Un retour à une période de manufactures peut-être plus petites, répandues dans tout le pays, sans tenir compte des grandes cités, serait en vérité radical. Il créerait un changement social plus considérable que tous ceux qui se sont passés pendant plusieurs décades. La grande question de l'heure actuelle est celle du logement. C'est une vérité que chaque cité industrielle a dû considérer, il y a longtemps. Là où de nombreuses manufactures sont réunies, il y aura certainement un district où la vie sera difficile, non seulement pour accommoder les personnes qui se livrent à un travail légitime, mais encore plus pour loger le rebut des centres industriels, les gens dont la manière de vivre est toujours un danger pour la santé et la morale publiques. Ce n'est que dans les grandes cités que les colporteurs et leurs semblables trouvent une clientèle avorable. Ce sont ces gens qui contribuent beaucoup au surcroît de population.

On a eu du temps pour résoudre le problème et on y a beaucoup réfléchi. Les patrons reconnaissent tous trop bien que la vie familiale des ouvriers a beaucoup à faire avec l'efficacité de leur travail. Des logements sordides, de l'air et de la lumière insuffisants, un entourage malpropre, gênent l'ambition, entravent les aptitudes naturelles et abaissent généralement l'efficacité du travail d'un homme. Sans se placer uniquement à un point de vue humanitaire, il y a beaucoup de raisons aux efforts qui sont faits constamment aujourd'hui dans une ville, demain dans une autre, pour améliorer les conditions de la vie des classes ouvrières.

Mais il est difficile, s'il n'est pas tout-à-fait impossible, de changer les conditions de la vie dans une ville établie. Dans les manufactures et les magasins, on emploie un grand nombre de personnes. Des considérations de temps et de dépenses les empêchent de vivre loin de leur travail. Ces personnes habitent dans un district limité, borné par les distances qui séparent leur demeure de l'endroit où elles travaillent. De là vient la tendance pour ces personnes à se réunir ensemble de plus en plus; la demande pour les maisons dans les districts limités augmentent et, avec cette demande, le loyer augmente aussi; il devient nécessaire à deux familles d'occuper la maison qui était à l'origine destinée à une seule; nous avons ainsi l'inconvénient des logements trop peuplés. Le malheur étant encore aggravé par la connaissance que le public paie autant lorsqu'il est ainsi rassemblé dans des conditions déplorables qu'il payait autrefois pour avoir ses commodités. En vérité, le problème du logement est difficile à résoudre.

La transmission du pouvoir électrique à bon marché à de longues distances introduit un nouvel élément dans la question de la manufacture. Le petit manufacturier placé loin des grands centres acquiert décidément plus de force. Il peut obtenir la force motrice nécessaire à aussi bon marché ou à meilleur marché que son gros rival des grandes villes. Il peut jouir de plusieurs avantages dont il serait privé sous les anciennes conditions.

Les conditions désirables d'un établissement manufacturier pour qu'il reussisse sont les suivantes: être aussi près que possible du public consommateur ; être dans la meilleure situation pour obtenir la matière première à un prix minimum; avoir une quantité suffisante d'ouvriers compétents; avoir la force motrice et d'autres accessoires nécessaires pour se livrer à la manufacture au coût le plus bas.

Ayant dans l'esprit ces choses nécessaires, quelles sont les chances de la décentralisation future des manufactures? Quelles chances aura le petit manufacturier dans la lutte industrielle qui aura lieu? La distance contribuera-t-elle aux amalgamations, à la centralisation, ou un changement se produira-t-il?

Un exemple aidera à élucider la question. Prenez le cas d'un établissement travaillant le bois dans l'Ouest d'Ontario, après que les lignes de transmission ont été construites, lignes ayant leur tête aux chutes Niagara. Un homme compétent obtient assez de capital pour débuter avec une petite manufacture. Il place quelques machines dans une bâtisse qu'il peut construire ou qu'il peut louer pour une somme beaucoup moindre que celle qu'il devrait payer dans une grande cité. Il engage le nombre d'ouvriers nécessaire, auxquels il paie moins que le manufacturier de la grande cité. Il surveille le travail lui-même, ce qui constitue un avantage inestimable pour s'assurer des résultats sérieux et une main-d'oeuvre honnête. Aucun système de manufacture, comme cela est nécessaire dans le cas de grands établissements, ne peut compenser le manque de surveillance personnelle de la manufacture, chose possible seulement dans la manufacture la moins prétentieuse. Ce manufacturier a un marché local facilement atteint, moyennant de faibles dépenses, sur lequel il a prise parce qu'il est un manufacturier local. Finalement, il peut faire fonctionner son établissement sans frais trop grands : terrain moins cher, moins de taxes, amples facilités pour loger les ouvriers, etc.

Les villes de Hamilton, Peterboro, Welland, etc., nous offrent un exemple de la manière dont la force motrice à bon marché a réussi à attirer les manufactures. Les deux dernières municipalités citées sont une indication d'un changement possible de la tendance qui existait autrefois à se réunir dans les grands centres industriels. Le canal Welland procure une belle force hydraulique; il a donné naissance à des manufactures. Mais il y a encore autre chose à ce sujet: la Consumers Cordage Co. a construit son établissement en dehors des limites de la ville. La Canadian Ship Building Co. a établi des chantiers loin de tout grand centre de population; la Copeland-Chatterson Co. a transporté sa manufacture de Toronto à Brampton. On pourrait en nommer beaucoup d'autres qui ont fait la même chose. Il y a à cela une raison, une raison d'affaires. Il est

intéressant de considérer quelles sont les conséquences de cette raison dans une migration générale.

Ce n'est pas qu'il n'y ait pas d'autres raisons nombreuses et fortes pour le mouvement des industries vers les villes. Le grand marché domestique, à un coût minimum de transport, a une grande importance. Dans certaines industries, c'est le facteur le plus important. En outre, dans un grand centre de population, il y a une plus grande demande pour la main-d'oeuvre et il est plus facile de se procurer immédiatement un certain nombre d'artisans habiles. Cela naturellement n'est pas un bienfait sous tous les rapports, parce que là où il y a de nombreux ouvriers, il y a aussi sûrement un agitateur et il en résulte que les grandes villes sont infestées d'unionistes qui poussent leurs idées à l'extrême, gens qui s'imaginent qu'il y a un conflit constant entre la main-d'oeuvre et le capital. Les grandes cités sont les champs de bataille de la plupart des grévistes. Maintenant, il faut aussi considérer la question du transport. Naturellement, les voies ferrées convergent vers les grandes villes; si ces grandes villes sont des ports d'expédition par eau, tant mieux. Il y a deux points qui sont particulièrement favorables au manufacturier des villes : premièrement, il a d'habitude deux lignes de chemins de fer ou plus par lesquelles il peut atteindre à peu près tous les points. Secondement, étant au point terminus d'expédition, il aura probablement un service de chemins de fer plus satisfaisant. Sans estimer au-dessous de leur valeur ces avantages, on peut faire remarquer que le manque de concurrence parmi les Compagnies de chemins de fer qui, autrefois, gênait énormément l'expéditeur, n'opère plus de la même manière depuis l'établissement de la commission des chemins de fer. La clause du transport à longue et à courte distance contenue dans l'acte des chemins de fer est importante, mais plus importante encore est l'assurance qu'un traitement rainsonnable peut toujours être obtenu en s'adressant à la direction de cette Commission. En plus, il y a une tendance, qui augmentera probablement dans l'avenir, à établir des lignes de chemins de fer électriques dans tout le pays. Ces lignes rendront les transports plus rapides et plus satisfaisants.

Dans les quelques années qui vont suivre, on verra des développements intéressants dans le monde industriel. Ce que seront ces développements est encore un sujet à conjectures.

---

**Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est ceui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.**

## L'INDUSTRIE DE LA BRODERIE EN SUISSE

Une crise assez sérieuse atteint en ce moment l'industrie si importante de la broderie en Suisse; les broderies à la main, mais surtout les broderies et les dentelles à la mécanique qui occupent de nombreuses fabriques à Saint-Gall avaient eu une longue série d'années prospères. Ces produits universellement répanlus avaient donné lieu à des exportations croissantes; on en jugera par la liste ci-dessous:

| Années. | |
|---|---|
| 1898 | $15,410,200 |
| 1899 | 18,194,500 |
| 1900 | 22,194,800 |
| 1901 | 19,666,600 |
| 1902 | 22,293,200 |
| 1903 | 24,132,400 |
| 1904 | 22,225,400 |
| 1905 | 25,192,200 |
| 1906 | 29,887,200 |

Les résultats de l'année 1907 ne sont pas encore entièrement connus, mais, dès le 2e semestre, les doléances des fabricants se sont fait entendre sur la rareté des commandes et sur l'importance exagérée des stocks en magasin. Devant cette situation, les principales maisons de Saint-Gall ont cru devoir prendre l'initiative d'un ralentissement général de la production; depuis quelques mois cette mesure s'est étendue à presque toutes les fabriques qui ne font travailler que trois jours par semaine.

Quelles sont les causes de ce malaise? On en indique d'assez nombreuses, mais la principale qui est venue aggraver dernièrement les autres est ctrtainement la crise financière qui sévit aux Etats-Unis et qui empêche le meilleur client de la Suisse d'opérer ses achats ordinaires. Il est à remarquer, en effet, que sur une exportation de $29,810,000 en 1906, les Etats-Unis seuls ont absorbé presque la moitié: $14,330,200.

Il se produit, en définitive, pour les broderies suisses le même phénomène que pour les tulles et dentelles de Calais qui voient en ce moment leur chiffre d'affaires baisser pour la même cause, dans des proportions considérables.

Une autre cause de la crise industrielle de Saint-Gall consiste dans ce fait que les fabricants, se reposant sur les résultats si favorables de la dernière période, n'ont pas senti la nécessité de renouveler leurs modèles et leur outillage.

La mode s'est lassée de la monotonie de leur production. A ce reproche, les chefs de maison répondent que le moindre changement dans la disposition de leurs dessins entraîne des frais très élevés et même la construction de machines nouvelles. Ils n'ont pas été encouragés à ces transformations coûteuses, même dans les années prospères, par suite de l'augmentation de leurs frais généraux provenant de la législation ouvrière de plus en plus désavantageuse pour l'industrie.

Une autre origine du mal réside dans la concurrence, de plus en plus sérieuse, que font à l'industrie de la broderie suisse les nations étrangères.

La France, l'Allemagne, la Russie, mais surtout l'Amérique perfectionnent d'année en année leur fabrication des broderies et dentelles mécaniques et s'affranchissent peu à peu du tribut qu'elles payaient autrefois à la Suisse pour ces articles.

La multiplicité de ces causes, dont quelques-unes atteignent profondément le quasi-monopole dont juoissait l'industrie de Saint-Gall ,fait prévoir que la crise actuelle est susceptible d'avoir une durée assez longue.

---

## LA PRODUCTION DU CAOUTCHOUC

Voici quelques renseignements intéressants sur la production du caoutchouc dans les diverses parties du monde, d'après un relevé publié par une maison anglaise d'importation.

A Ceylan et dans la Malaisie anglaise, les plantations et les approvisionnements de caoutchouc ont augmenté beaucoup plus rapidement qu'on ne l'avait prévu. L'évaluation est, pour Ceylan, de 230 tonnes en 1907 contre 160 en 1906, et, pour la Malaisie, de 780 tonnes contre 350. Le prix moyen par livre accuse une réduction sensible, par suite du fléchissement sérieux causé par la crise américaine à la fin de l'année et par la fermeture de plusieurs factoreries. Cependant, étant donné que les plantations de caoutchouc dans la plupart des pays tropicaux se sont considérablement développées et tendent à s'accroître encore dans un avenir prochain, les prix actuels sont considérés comme beaucoup trop élevés.

Rien ne fait prévoir qu'il se produira une affluence de demandes ou qu'on aura à pourvoir à de nouveaux usages de caoutchouc au point de justifier une augmentation trop rapide des approvisionnements. La production mondiale de ce produit, qui s'est élevée à 69,000 tonnes en 1907, contre 65,000 tonnes en 1906 n'a pas été entièrement consommée et l'année actuelle commence partout avec des stocks plutôt abondants.

Le Brésil, qui a exporté plus de 41,500 tonnes, ne semble pas disposé à réduire son rendement, et cependant il se peut qu'il soit amené à le faire dès la prochaine récolte qui se trouve en décroissance sérieuse.

En Extrême-Orient, la superficie plantée en arbres à caoutchouc a dépassé 140,000 hectares, (345,961 acres) contre 219,914 acres en 1906-1907.

Le commerce du caoutchouc en Angleterre, en France et en Allemagne s'est

effectué dans d'excellentes conditions; en Russie, les résultats n'ont pas été aussi satisfaisants que d'habitude.

En Amérique, la production a été bonne jusqu'au mois de novembre; les approvisionnements et les prix obtenus dans l'Amérique centrale ont accusé une diminution sensible, ainsi qu'au Mexique et dans la Colombie. La récolte, dans l'Equateur et le Nicaragua, a été d'excellente qualité.

On a recueilli également du caoutchouc de très bonne qualité sur la Côte Occidentale d'Afrique, dans le Cameroun, à Sierra-Leone, au Gabon et à Conakry; les prix obtenus ont été très rémunérateurs.

Sur la Côte Orientale d'Afrique, des plus-value importantes ont été réalisées à Zanzibar, à Mombassa et à Lamu; par contre, des diminution se sont produites au Nassaland et dans l'Ouganda. La production en Abyssinie a été plus forte, mais de qualité médiocre.

(Le Marché Français).

---

## LE POUVOIR DES CHOSES INSIGNIFIANTES

On peut lire dans un des derniers bulletins du gouvernement des Etats-Unis, le récit de la dévastation, qui s'est chiffrée par peut-être six millions de dollars, des forêts des Black Hills, par un insecte qui se creuse un trou dans l'écorce des pins et y dépose ses oeufs; les oeufs éclos, les larves se nourrissent sur l'arbre jusqu'à ce que celui-ci périsse. Pendant plusieurs années les experts du gouvernement ont étudié la situation et se sont efforcés de venir à bout du fléau, mais leurs efforts ont été vains. Récemment, toutefois, un champignon minuscule, insignifiant et par conséquent non suspecté, fit son apparition sur les arbres infestés et réussit à faire ce que les autres agents, artificiels ou naturels, avaient été incapables de faire, et on pense que l'insecte destructeur sera bientôt une chose du passé.

Il en est de même dans la vie. C'est souvent les petites forces, qui passent inaperçues et qui sont insignifiantes en apparence, qui travaillent silencieusement et produisent un résultat énorme. Une idée émise dans un journal ou qu'un orateur aura suggérée dans une convention, une suggestion faite par un manufacturier dans une annonce, une idée offerte par un client, peuvent conduire à une révolution dans les méthodes d'affaires ou à l'addition de quelque ligne de marchandises qui, à l'occasion, devient importante dans le commerce; un manquement à profiter de ces suggestions peut miner et saper les fondations mêmes d'un commerce et le ruiner avant que le commerçant ne se rende compte du danger qu'il court.

Il est profitable d'observer d'une manière intense et intelligente tous les petits détails d'une affaire, de s'approprier chaque idée utile et de se garder des attaques insidieuses et silencieuses du mauvais crédit, des méthodes médiocres ou surannées, des habitudes peu soigneuses, de l'approche rusée de la maison vendant sur catalogue ou d'autres ennemis rampants. Pour paraphraser la devise d'un homme distingué: La vigilance éternelle est le prix du succès en affaires.

---

## LA FOIRE ANNUELLE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE A LONDRES

La foire de la chaussure et du cuir de Londres au "Royal Agricultural Hall", qui a ouvert ses portes le 4 novembre, s'est terminée le samedi 9. Le nombre des visiteurs a été le plus élevé qui ait été enregistré depuis la création en 1894. Le total des entrées a, en effet, été de 59.154 contre 57.080 en 1904, année qui détenait le record.

Quoique certains disent que ces foires annuelles sont trop rapprochées, l'on peut affirmer qu'il n'en est rien, puisque les détenteurs de stands sont satisfaits des affaires effectuées; d'aucuns même sont plus que satisfaits.

La foire de cette année a été un succès de plus à l'actif de l'intelligent organisateur M. John T. Day, le directeur du journal anglais le "Shoe and Leather Record".

Il est évident que cette foire est devenue une institution nécessaire, car non seulement elle sert de canal aux affaires, mais c'est aussi un lieu de rendez-vous où industriels et commerçants se rencontrent et échangent leurs idées pour le plus grand bien des intérêts de chacun; ces libres discussions sont indispensables à l'époque où nous vivons.

Le cuir-semelle exposé était d'excellente qualité; beaucoup de croupons, à en croire les indications, étaient exclusivement tannés à l'écorce, mais ignoraient-ils tant que cela le goût de l'extrait? Hum! ce n'est pas bien sûr; en tout cas le cuir était bon et c'est l'essentiel.

Les cuirs à dessus étaient également bien représentés, mais il apparaît de toute évidence que les anciens favoris, le veau ciré et la vachette, ne retrouveront pas de sitôt leur popularité d'antan; il n'y avait que peu de ces peaux et partout l'on constatait l'envahissement du tannage au chrome et de ses imitations.

Beaucoup de sortes moyennes et bon marché de veau au chrome et de chevreau glacé étaient d'origine étrangère.

Les cours pendant toute la durée de la foire ont été fermement tenus. Il est vrai de dire qu'avec un escompte de banque à 7 p. c. les tanneurs ne tiennent guère à développer par trop leur production.

Les expositions de chaussures n'ont été ni bien nombreuses, ni bien remarquables, tout au moins comme nouveauté; il n'y a rien de bien saillant à signaler, tout est du déjà vu.

Les semelles et talons en caoutchouc et les polishes tiennent une place énorme.

Un point à signaler est l'absence presque complète des chaussures américaines; il ne faudrait cependant pas conclure de ce fait que l'invasion américaine est victorieusement repoussée, car il existe toujours en Angleterre beaucoup de magasins de détail très prospères ne vendant que l'article américain. Cette invasion a pourtant subi un temps d'arrêt; durera-t-il longtemps? "That is the question".

Comme toujours l'une des parties les plus intéressantes de la foire a été celle des machines. La fabrication de la chaussure paraît devenir de plus en plus une science.

Les constructeurs de machines ont plus tourné leurs efforts vers le perfectionnement des modèles existant déjà que vers la création de nouvelles machines. Il est vrai de dire que dans cette branche de l'activité humaine un espace d'un an est bien court, pour que d'une foire à l'autre l'on puisse voir une nouveauté sensationnelle.—(La Halle aux Cuirs).

---

## L'ARBRE A MATELAS

S'il faut en croire un explorateur allemand, les Indiens de la Cordillière des Andes se confectionnent d'excellents matelas, voire des couvertures, avec l'écorce d'un arbre qu'ils appellent le "démajagua".

Cette écorce a l'épaisseur d'une grosse flanelle et, après un traitement spécial que lui font subir les indigènei, elle devient si douce, si flexible, qu'on peut très bien la rouler et la plier sans le moindre inconvénient, absolument comme lu feutre.

Les Indiens, pour obtenir la précieuse écorce, font une double section autour de l'arbre, à deux mètres environ d'intervalle, puis ils détachent avec soin l'enveloppe ligneuse à l'aide d'outils tranchants, et la plongent dans l'eau pendant plusieurs heures. Enfin, ils râclent la partie rugueuse extérieure et frappent sur l'écorce avec des marteaux pour lui donner de la souplesse.

Il se fait un grand commerce, dans la région des Andes, de ces matelas économiques qui, pour ne pas avoir de ressorts, n'en sont pas moins très confortables.—(Le Bois).

## LES BOUTONS ET LEUR FABRICATION

Par Frederick J. Haskin

(Traduit du "Sartorial Art Journal")

Plus l'humanité progresse, plus nous nous attendons à ce que toutes les choses deviennent utilitaires. A l'époque idéale de l'Age d'Or, où les draperies flottantes formaient un habillement correct, un bouton était un ornement qui fixait la toge sur l'épaule, mais cet ornement contribuait très peu à maintenir la toge. Quand l'esprit commercial qui régnait à l'époque de la reine Elizabeth porta les gens à inventer certaines choses, il vint à quelques personnes l'idée qu'un bouton pourrait être aussi utile qu'ornemental, surtout si on pouvait le faire passer à travers une petite ouverture et si on pouvait lui persuader de retenir ensemble certaines parties du vêtement. Il arriva ainsi qu'un esprit ingénieux inventa la boutonnière. Alors, le bouton devint un facteur important de la transformation des vêtements et rendit les effets d'habillement simple et plus commodes.

L'or et l'ivoire furent les matières employées au début et il n'y avait que l'homme ou la femme ayant une certaine aisance qui pouvaient se procurer un ornement si riche. Au milieu du XVIIIe siècle, les boutons incrustés et en acier firent leur apparition et bien que leur dessin fût souvent élaboré, ils étaient cependant à la portée d'un plus grand nombre de personnes qu'auparavant. Des disques en bois couverts de soie ou d'autre étoffe, devinrent très populaires. A l'époque de Georges III d'Angleterre, la demande pour les boutons devint si considérable qu'il était difficile d'en fournir au marché domestique du continent et d'Amérique et des ouvriers experts furent bientôt payés à raison de $10 à $20 par semaine; une petite manufacture produisit à cette époque des boutons pour la valeur de $400 par semaine.

L'Amérique ne commença pas la manufacture des boutons d'aussi bonne heure qu'elle commença la manufacture d'autres articles; la plupart des ménagères faisaient elles-mêmes les boutons couverts d'étoffe et ajoutaient ainsi à leur réputation d'économie. Toutefois, vers 1750, Gaspard Wistar, de Philadelphie, avait un établissement pour la fabrication des boutons en bronze et juste avant l'année 1800, Samuel et Silas Grilley ouvrirent la première manufacture de boutons de ce pays. Ils choisirent Waterbury, Conn., comme emplacement de leur manufacture et cette ville, depuis cette époque, s'est maintenue à la tête de toutes les autres villes manufacturières de l'Amérique pour cette commodité. Les frères Grilley se servaient de fer fondu, d'étain et d'alliage d'étain comme matières premières et beaucoup d'anciennes écuelles et de cuillères en étain qui auraient beaucoup de valeur aujourd'hui pour les collectionneurs, échouèrent dans les ateliers des Grilley, de même que de vieux alambics et des bouilloires en cuivre arrivèrent dans la manufacture d'Aber Porter & Co, deux ans après, à l'époque où les premiers boutons en cuivre furent faits de ce côté-ci de l'océan.

Un des manufacturiers de boutons les plus entreprenants de l'Amérique fut Samuel Willston. Willston étudiait la théologie quand sa vue lui manqua soudain et sa femme dut gagner leur vie en couvrant des boutons en bois, au moyen de petits morceaux de drap. La monotonie de ce travail inspira au mari l'idée d'une machinerie qui réduirait le labeur et augmenterait les profits; c'est ainsi qu'il produisit une machine pour faire ce travail. Cela se passait au milieu du XIXe siècle, et moins d'un quart de siècle après, sa manufacture à Easthampton, Mass., fabriquait la moitié des boutons employés en Amérique. A l'âge de 75 ans, Willston avait amassé une fortune de cinq ou six millions de dollars.

Dans les annales militaires, les boutons ont joué un rôle très important. Les premières troupes de la Révolution avaient toutes sortes de boutons sur leur uniforme, bien que le Huitième Massachusetts ait eu des boutons particuliers. Quand la nation devint une réalité et quand un uniforme régulier fut adopté, des boutons, avec des insignes nationaux distinctifs furent dessinés et, depuis cette époque, on s'est inspiré d'un esprit patriotique pour la fabrication des boutons. Le laboureur découvre encore sur les vieux champs de bataille des boutons faits de matières bizarres et ayant des formes curieuses, boutons qui étaient portés autrefois par les guerriers indiens.

## DE LA MANIERE DE SERVIR LES CLIENTS

La moitié du plaisir procuré par un repas préparé à la maison vient de ce que la cuisinière le sert elle-même. Les restaurants sont en état d'infériorité sous ce rapport, parce que nous ne connaissons pas et ne pouvons pas voir l'homme qui fait la cuisine. N'est-ce pas vrai?

Eh! bien, c'est d'un avantage analogue que profite le propriétaire d'un petit magasin, qui peut quitter son bureau et s'occuper personnellement des besoins de ses clients.

C'est son atout et il devrait le jouer.

Presque chaque personne a des idées compliquées sur sa propre importance, et la nature humaine aime à être appréciée.

Les clients apprécient l'attention dont ils sont l'objet de la part du propriétaire du magasin. Cela montre qu'il s'intéresse à eux.

Personne de nous n'aime un homme insouciant, surtout quand son insouciance nous concerne. Mais un marchand gagne entièrement la faveur de clients en perspective, quand il prend un intérêt personnel à leurs achats. Faites-en l'essai.

La discrétion est la meilleure partie de cet intérêt que le marchand devrait manifester. Montrer trop d'empressement envers les clients, ce serait les renvoyer dégoûtés. Vous le savez.

La rose pourrait sentir tout aussi bon si elle portait le nom d'oignon; mais l'homme a un plaisir particulier à entendre résonner son nom.

Il semble qu'il sonne bien. Nous sommes tous comme cela sous ce rapport.

C'est une des formes du "moi" universel dont nous sommes tous affligés. Accueillez le client en le nommant par son nom, mais prononcez ce nom correctement. Le client en éprouvera une sensation plus agréable qui si on lui passait la main dans le dos.

Prononcer incorrectement le nom d'un homme est chose pire que de se tromper sur l'âge d'un bébé.

Toutes ces petites choses semblent insignifiantes, mais ce sont les petites choses qui comptent, de sorte qu'il ne faut pas les négliger.

Quand un marchand a commencé à servir un client, il doit aller jusqu'au bout, jusqu'à ce que la vente soit effectuée. Le marchand commet une grave erreur s'il ne va qu'à moitié chemin, sous prétexte que ses commis sont très occupés, et confie le client au premier commis qui a le temps de s'en occuper.

Cela est souvent considéré comme un manque d'égards, et les clients s'en froissent.

Ils pensent que le marchand est très indifférent à leurs achats, et de leur côté, ils se soucieront peu de faire des achats dans ce magasin.

Pouvez-vous les en blâmer?

Non, car vous êtes fautif. Le marchand ne devrait pas se désintéresser d'un acheteur, dès qu'un commis est prêt à servir cet acheteur. En agissant ainsi, il blesse le sentiment d'importance que le client avait de soi-même tant que le propriétaire s'occupait de la vente.

Chaque fois qu'un marchand remet un client entre les mains d'un commis, il court un risque, parce qu'il jette une douche froide sur ce client au moment psychologique où celui-ci était prêt à faire un achat. Le marchand devrait finir la vente.

L'influence de cet intérêt personnel peut devenir un facteur important de l'augmentation des ventes. Si petit

# COMMERCE DU PRINTEMPS

L'homme affairé est un optimiste, si ce n'est pour d'autre raison qu'il n'a pas le temps de ne pas l'être.

COMPRENEZ-VOUS BIEN ?

Vous ne perdrez rien à travailler fort, ce printemps.

Ayez confiance aux

## Marchandises Canadiennes Imprimées.

Elles ont bien réussi.
Pourquoi chercher des chemins détournés ?

En outre

Il y a plus de profit dans les Marchandises Canadiennes Imprimées.



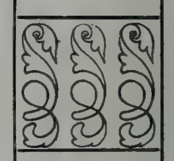

**LIGNES DE WRAPPERETTES POUR L'AUTOMNE PRETES BIENTOT.**

# GREENSHIELDS LIMITED, MONTRÉAL.

UN NOUVEAU DÉPARTEMENT DE

## Marchandises de Fantaisie

IMPORTÉES



TOUT CE QU'IL FAUT POUR LE COMMERCE DES FÊTES.......



☞ Nous avons réservé un espace considérable dans un des étages de la nouvelle aile de notre immense magasin pour l'étalage des MARCHANDISES DE FANTAISIE IMPORTÉES.

## Le plus VASTE ASSORTIMENT au Canada.

☞ Nous nous proposons de prendre des ordres d'importation de la même manière que le font les grandes Maisons d'Importation Américaines et nous coterons des prix en monnaie étrangère, plus une petite commission, ainsi qu'en monnaie canadienne.

☞ Nos voyageurs ne transporteront pas d'échantillons.

☞ Les ordres seront pris dans notre magasin.

☞ Nous pouvons offrir un assortiment aussi complet que l'un quelconque de ceux des grandes maisons de New-York.

**Placez vos ordres chez nous et ECONOMISEZ de l'ARGENT.**

qu'un magasin puisse être, cette petitesse même peut être mise à profit. Elle permettra au propriétaire du magasin de s'occuper personnellement d'un plus grand nombre de clients.

## ETABLISSEMENT DE TAILLEUR A BORD D'UN NAVIRE

Une dépêche de New-York annonce que, parmi les innovations imaginées par Herr Balin pour le nouveau paquebot Europa, de la ligne Hamburg-American, actuellement en voie de construction à Belfast, sont un atelier de tailleur et un salon de modiste, qui seront sous la direction d'artistes de premier ordre de Londres et de Paris.

Il reste à savoir si les femmes se sentiront assez alertes pour essayer des robes en plein océan; mais Herr Balin pense que les grandes dimensions de l'Europa, 40,000 tonnes, empêcheront complètement le roulis et permettront aux femmes de maintenir leur équilibre pendant l'essayage.

## UNE FORTUNE EN BOUTONS

$20,000 pour une épinglette en perles en forme de larmes, $15,000 pour un bouton de chemise en perles, $4,900 pour une agrafe de paletot formée d'un bouton en perle blanche avec un bord en or, $850 pour une parure de boutons et $750 pour une paire de boutons de manchettes en brillants: voilà quelques-uns des prix réalisés à la vente récente qui a eu lieu à Londres des bijoux d'un noble marquis; ces prix sont une révélation pour la moyenne des hommes qui doivent travailler vingt ans pour pouvoir se payer une épingle de cravate. Mais, après tout, tout est relatif et les pierres précieuses du marquis, rares et coûteuses, auraient été complètement éclipsées par la bijouterie personnelle de Louis XIV. Le grand monarque avait bien des manies, mais il avait une réelle toquade pour les boutons. Dans une seule année, en 1685, il dépensa $600,000 en boutons et certains de ses achats sont dignes d'être examinés. Le 1er août 1685, il acheta deux boutons en diamants $110,000. Les boutons d'un seul gilet coûtaient à Louis XIV $20. Sur les 354 boutonnières de ses vêtements, 162 contenaient cinq diamants chacune, tandis que les autres n'avaient que des diamants isolés. En tout, le grand monarque dépensa, dit-on, $5,000,000 en boutons seulement. Peu de choses étonnent davantage ceux qui ne peuvent pas faire de telles extravagances pour des joyaux coûteux que les sommes énormes payées pour les perles. La duchesse de Marlborough a parmi ses bijoux innombrables une rivière longue de deux verges, en perles parfaitement assorties et en même temps, presque sans égales; cette rivière fut autrefois la propriété de Catherine de Russie. Quelques-unes de ces perles, pour lesquelles le monde entier a été mis à sac, ont un demi-pouce de diamètre et la valeur du collier est estimée à $1,000,000. Plus étonnant encore est le prix payé il y a quelque temps par Mr. Tavernier, pour une seule perle qui était la propriété d'un marchand arabe. M. Tavernier parcourut l'Afrique dans l'espoir d'acheter le joyau pour $125,000; mais avant que ce joyau fut devenu sa propriété, M. Tavernier ne dut pas payer moins de $550,000. Cette perle est la plus grosse et la plus parfaite qui existe.

## CHAPEAUX ET CHAPELIERS

Il est un proverbe disant que les cordonniers sont toujours les plus mal chaussés.

Le jardinier ne décore jamais d'une fleur sa boutonnière, le bijoutier est rarement vu portant des bijoux. Mais cette règle, dit le "Manchester Guardian," comporte des exceptions dans certaines professions; une de ces exceptions est fournie par les chapeliers de Stockport. Il n'est pas rare de voir un chapelier retournant chez lui après sa journée de travail, vêtu d'overalls et portant un chapeau de soie qui, pour le brillant de ses reflets, ne serait pas déplacé sur la tête d'un homme parfaitement bien mis de l'ouest de Londres. La raison de ceci est que les chapeaux de soie sont moins chers que toute autre coiffure pour les ouvriers chapeliers. L'examen auquel ces chapeaux sont soumis avant de quitter la manufacture est très sévère, et si un chapeau a le plus léger défaut, il est immédiatement rejeté. Une maison réputée dans l'industrie ne peut pas livrer des chapeaux imparfaits. La présence de ces chapeaux sur le marché causerait du tort de bien des manières, mais principalement par la réduction des priv. Aussi les chapeaux ayant des défauts sont-ils vendus à bon marché, aux ouvriers pour l'usage journalier, et les habitants de Stockport sont si habitués à ce spectacle incongru que même un homme en chapeau de soie et bottines brunes n'excite jamais les remarques de ses semblables.

Quelques chapeaux défectueux sont expédiés en Afrique, le grand marché des chapeaux de soie qui n'ont pas été appréciés ailleurs. Le nègre ne suit pas la mode de près et, tant qu'il a un chapeau haut de forme et luisant, il est heureux de le posséder, moyennant le dixième peut-être du prix auquel ce chapeau aurait été vendu en Angleterre. Il existe une autre source où l'on peut obtenir des chapeaux de soie à bon marché. Une grande partie des cartons à chapeaux est vide. Aucun marchand de chapeaux n'ose acheter un stock considérable de chapeaux de soie; la mode change trop vite pour lui permettre de les écouler; en conséqunce, il achète en grande partie au jour le jour. Cependant malgré toutes ses précautions, le marchand accumule dans son magasin des chapeaux démodés et, périodiquement, il est heureux qu'un acheteur le débarrasse de tous ces chapeaux à des prix dérisoires, pour les expédier en Afrique.

## CHAPEAUX POUR LE PRINTEMPS ET L'ETE

Les nouveaux genres en chapeaux offrent un caractère prononcé; ils combinent la délicatesse et l'élégance avec la plus grande simplicité et ceci, selon toute probabilité, est la raison pour laquelle les chapeaux du printemps n'ont jamais été plus jolis et d'un type plus seyant en général que les modèles imaginés pour cette saison. Quant aux formes, elles ne sont ni trop grandes, ni trop petites, mais elles démontrent un fait parfaitement nouveau dans le développement des calottes. Celles-ci sont extrêmement grandes, quand on les compare à celles que l'on voyait pendant les saisons précédentes et leur forme est droite ou conique. Dans ce dernier cas, le bord du chapeau est en général très étroit et retourné en l'air d'un côté ou des deux côtés.

Dans d'autres nouveaux modèles, on voit des bords étroits avec des calottes forme béret. Le turban rond, imitation exacte du turban russe est, dit-on, l'article favori de la saison. Qu'il soit fait en dentelle, en tulle ou en fleurs, ce turban offre invariablement la même garniture: une grosse touffe d'aigrettes ou un pompon militaire fait de plumes d'autruche ou de brins de soie écrue.

Les formes canotier toujours populaires sont également à la mode. On les voit en genres variés, mais ils ont toujours la calotte ronde, nouvelle et haute. Leur garniture consiste, dans la plupart des cas, en une guirlande de touffes séparées de fleurs ou d'un choux en ruban.

### Nouveautés dans les pailles

Il y a cette saison une quantité de nouveautés en pailles, outre les fabrications les plus populaires de la saison dernière. Les braids en paille sont plus que jamais employés et on les produit dans les tres sages souples les plus beaux et dans des mélanges charmants de couleurs. Il serait trop long de les mentionner tous, mais nous allons énumérer ceux qui obtiennent le plus de vogue: braid ou Paille Toscane, braid d'Italie, braids en soie allemands et suisses et braid en paille japonaise.

Une nouveauté nous est venue de Fran-

ce, qui consiste à combienr deux ou plusieurs espèces différentes de paille dans la confection d'un seul chapeau. On voit des modèles charmants avec calotte en braid de paille de fantaisie et bord en "chip" français ou en crin de cheval dont les couleurs forment contraste.

Les nouvelles couleurs sont extrêmement jolies, sans être trop voyantes. On voit qu'un effort distinct a été fait pour éliminer tous les tons durs ou crus.

D'une beauté particulière est une nouvelle nuance appelée lotus qui ne peut être comparée qu'aux tons adoucis des vieilles tapisseries. Une contre-partie exacte de cette nuance est le nouveau rose tapisserie aussi très délicat. On voit aussi de nouveaux tons très jolis, tand dans les tons bleuâtres que dans les tons brunâtres. La nouvelle nuance appelée jockey, quoiqu'elle soit plutôt voyante, est extrêmement jolie quand on l'emploie discrètement; c'est une variation du vert émeraude ou malachite brillant et qui s'allie bien aux nuances nouvelles grise ou tan. Toutes les nuances populaires de la saison dernière sont de nouveau à la mode, particulièrement les tons exquis de la rose "american beauty"; en réalité, on n'exclut aucune nuance, pourvu qu'elle soit en harmonie avec le reste du costume.

Les nouveaux rubans sont extrêmement souples, d'une texture admirable et tous dans les nouvelles nuances populaires. On les emploie pour les chapeaux du printemps, pour faire des noeuds, des torsades, des rosettes ou des draperies et ils forment toujours un ornement désirable. Le ruban de velours est peut-être celui qui est le plus fréquemment employé. Le ruban satin ou le ruban liberty occupent le rang suivant.

### Plumes

Parmi les plumes, nous citerons d'abord la plume d'autruche, qu'elle soit en forme de pompon, de tête ou d'amazone. Les longues plumes sont exceptionnellement belles et, comme nouveauté, ont une hampe très flexible. Les aigrettes de héron et d'oiseaux de paradis, dans toutes les nuances délicates sont également désirables pour garnir les chapeaux d'un genre plus compliqué, tandis que pour les chapeaux de genre plus simple, les plumes couteur, les pompons (en brins de soie écrie ou gourah) sont plus pratiques.

Les effets brosse sont très en demande et avec eux les perles en jais formant festons ou cabochons sont employées; cet ornement fait ressortir la tendance au style militaire. Une autre jolie nouveauté consiste en guirlandes formées par une quantité de moineaux montés sur broche. Ces guirlandes sont produites dans toutes les nuances à la mode et donnent au chapeau le plus modeste, un air gracieux.

### Fleurs

On n'a jamais vu de fleurs en plus grande profusion qu'à présent. Les roses occupent toujours le premier rang; on en voit dans toutes les nuances concevables et dans toutes les grandeurs, depuis 1-2 pouce jusqu'à dix pouces de diamètre. Des fleurs qu'on n'avait jamais vues jusqu'ici sur les chapeaux sont représentées en un brillant arrangement de fleurs artificielles dont on se servira cette saison. De magnifiques magnolias blancs, avec de légers soupçons de vert et de rose pâle sont parmi ces nouveautés; de plus, des nénuphars et des iris en tons délicats de pourpre et de jaune d'or et même en vieux rose et en vert d'amande, avec feuillage en tons naturels ou en mêmes tons que les fleurs sont fréquemment employés comme garniture de chapeaux, ainsi que des tulipes. Ces fleurs à longue tige sont toujours fixées au chapeau dans une position droite, augmentant ainsi beaucoup la hauteur de la calotte. Toutes les fleurs vues pendant la dernière saison sont de nouveau à la mode, particulièrement les jacinthes et les boutons d'or; on voit en outre des masses de cerises, de fruits d'aubépine et d'autres baies et herbes, dans toutes les nuances concevables.—(The Commercial).

---

## CHAPEAUX ET PSYCHOLOGIE

Les aspects psychologiques présentés par les chapeaux forment le sujet d'une étude approfondie par le professeur H. Gross, dans un livre sur la phsychologie criminelle, récemment publié à Leipzig. Ce professeur a fait un certain nombre d'observations sur le port du chapeau et la relation qui existe entre la manière de le porter et le caractère de l'individu; il en a formulé des conclusions dont il a vérifié l'exactitude par une longue expérience. Il prétend qu'un chapeau placé verticalement sur la tête est signe d'un caractère droit, mais pédant et ennuyeux. Le chapeau incliné beaucoup de côté serait une marque d'insolence et d'esprit fanfaron, tandis que le chapeau mis en arrière peut être pris comme preuve d'insouciance et de dettes: plus le chapeau est en arrière, plus celui qui le porte est près de la banqueroute. Si le chapeau est abaissé sur le front, cela indique un caractère difficile et maussade. Le professeur Gross semble avoir omis le genre du chapeau même, qui, d'après le British Medical Journal, serait un indice de la mentalité de celui qui le porte. Sauf dans le cas d'un homme riche, le simple fait de porter un chapeau de mauvaise forme est une preuve de force de caractère. Il semblerait alors qu'il y eût une relation entre la bonne moralité et la largeur du bord du chapeau, et qu'un bord très ondulé fût un signe de moeurs dissolues. Le professeur Gross a aussi beaucoup étudié la chaussure. Il a ainsi observé qu'un homme qui use ses talons également, peut-être juge comme un homme d'affaires énergique ou un fonctionnaire de confiance. Si les talons s'usent en dehors, le porteur des chaussures est d'un esprit aventureux; s'ils s'usent en dedans, cela dénote un esprit faible et indécis.

(Westminster Gazette).

---

## LE COMMIS DE NOUVEAUTES PARISIEN

D'après un correspondant parisien du "Daily Mail", le commis de nouveautés de la joyeuse cité se trouve dans des conditions beaucoup plus dures que chez nous. Le Parisien étant très fort pour parler l'argot a trouvé un surnom pour caractériser chaque commerçant: le commis de nouveautés est appelé un "calicot".

Le "calicot" commence sa carrière de très bonne heure dans la vie. A l'âge de 16 ou 17 ans, il réussit, généralement sur la recommandation de quelque ami ou connaissance, à être admis à l'essai dans un des grands magasins. Il n'y gagne aucun salaire pour commencer, mais il est nourri, c'est-à-dire qu'on lui donne gratuitement le lunch et le souper. Si la famille du jeune homme vit en province, celui-ci prend une petite chambre dans un hôtel de dixième ordre, rapproché de sa place d'affaires, de manière à éviter de prendre le chemin de fer Métropolitain ou le tramway. Après avoir absorbé à la hâte, dans une crèmerie voisine, une tasse de café ou de chocolat pour deux sous, il se dépêche de se rendre au grand magasin où une longue file de ses compagnons de travail attend que huit heures sonnent pour être admis à l'intérieur Malheur au commis qui est en retard de deux minutes. Il est immédiatement mis à l'amende et dans beaucoup de maisons, deux ou trois amendes de ce genre entraînent le renvoi.

Le commis de nouveautés doit être habillé correctement, avec une redingote noire et un chapeau haut de forme. Il ne peut pas porter une canne, le parapluie seul est toléré. Les femmes arrivent une heure après les hommes et doivent être vêtues de noir. S'étant débarrassés de leur chapeau et de leur manteau, les calicots enlèvent le drap qui couvre les marchandises et attend les clients. Le débutant commis sans salaire est invariablement placé le dernier dans la ligne des vendeurs; il ne doit pas assayer d'offrir ses services à un client avant que tous les employés plus anciens soient engagés. Au bout de quelque temps le jeune homme est placé sur la liste des commis salariés. On lui donne




# Approche de la Prospérité!




¶ Il n'y a aucun doute à ce sujet. Tont indique qu'il y aura bientôt une ère de prospérité—plus grande que jamais. Tous les grands financiers du Canada ont foi en cela. Sir William Van Horne prédit que l'année 1908 fera record dans l'histoire commerciale du pays. Même si l'on atténue un peu cet optimisme, **les affaires seront bonnes.**

¶ Un beau matin, la demande pour le Printemps, de la part des consommateurs, vous surprendra. Votre stock est-il èn état de faire face à cet état de choses? Dans un cas pressant, nous pouvons vous aider — dans les lignes suivantes, par exemple, dont les valeurs ne redoutent aucune comparaison :

**Etoffes à Robes.** Tous les Articles en vogue de la Saison.

**Soieries.** Assortiment complet de Tissus unis, de fantaisie et noirs.

**Tissus Lavables.** Assortiment non surpassé des modèles les plus nouveaux et les plus choisis, d'une variété sans égale.

**Cretonnes et Toiles.** Tout ce qui est en demande, provenant des principaux centres de production de l'univers.

**Bonneterie et Sous-Vêtements.** Assortiment complet de toutes les meilleures fabrications et les meilleures marques, tant étrangères que domestiques.

¶ On peut aussi faire un choix dans un stock immense, **frais et nouveau de marchandises de fantaisie et de bimbeloterie, rubans, dentelles, broderies, tissus pour voiles, garnitures, gants, mouchoirs, etc., etc.**

¶ Ne tardez pas à voir nos voyageurs ou à visiter notre magasin. Demandez des échaniillons.

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

**Carré Victoria, MONTREAL**

MARCHANDISES SECHES EN GROS. PROMPTS EXPEDITEURS.

des appointements, pour se servir du frme employé. Il commence par gagner de £ 1 à £ 3 par mois, ainsi qu'une petite commission sur ses ventes. Cette commission est appelée la "guelte", terme qui vient sans aucun doute du mot anglais "gold" ou du mot allemand "geld". Son avenir est maintenant entre ses mains, et, avec un tact suffisant pour deviner le caractère du client, tact que peu de ces commis peuvent acquérir convenablement, il commencera bientôt à faire son chemin. Le vendeur habile induira, sans se donner beaucoup de peine, une personne à faire un achat et il convertira en clients immédiats des personnes qui entrent dans le magasin simplement pour prendre des informations en vue de découvrir le marché le plus avantageux.

Si le commis reste assez longtemps dans son magasin, il peut arriver à gagner un bon salaire. Quelques hommes, connaissant plusieurs langues étrangères, ou n'en connaissant pas du tout, s'ils sont de bons psychologues, gagnent de £40 à £ 50 par mois. Ils peuvent aussi devenir chefs de rayon. Les hommes qui atteignent ces positions sont toutefois l'exception et non la règle générale, premièrement parce que dans beaucoup de grands magasins de détail, la guelte est très peu importante et aussi parce que la position de calicot est toujours plus ou moins instable. Dans la plupart des maisons, le commis de nouveautés peut être congédié à une minute d'avis et perdre ainsi le fruit d'un travail de nombreuses années.

Le client ou généralement la cliente qui entre dans un magasin sans aucune intention d'acheter, mais simplement pour occuper le temps du vendeur en se faisant montrer les marchandises afin de satisfaire sa curiosité, est connu dans le langage des calicots, sous le nom de "calot". En se renvoyant une femme de ce genre, d'un rayon à l'autre, le vendeur murmure à l'oreille de son collègue: "Voici une misérable calot pour vous".

Quand, pour une raison ou une autre, le gérant ou le chef de rayons est mécontent d'un de ses aides, il lui ordonne promptement et sans avis d'aucune sorte de se rendre au bureau du caissier; "passez à la caisse" est une formule invariable, contre laquelle il n'y a pas d'appel. Le commis de nouveautés met immédiatement son chapeau dans le magasin, comme moyen de faire remarquer qu'il n'appartient plus au magasin, mais qu'il est dans la même situation qu'un client et qu'il vient d'être remercié. Beaucoup d'histoires curieuses sont racontées au sujet des motifs futiles pour lesquels un calicot a quelquefois été renvoyé. Dans une grande maison de détail, un vendeur qui était depuis quelques mois employé dans ce magasin mais qui n'avait pas encore été remarqué par le directeur-gérant, fut promptement congédié par ce dernier, la première fois que ses yeux tombèrent sur lui, parce que ses cheveux étaient d'une couleur trop claire. Dans un autre cas, le même gérant renvoya un vendeur qui était dans la maison depuis trois ans, parce qu'il avait commis la faute impardonnable d'aller à son dîner avec ses mains dans ses poches. Aucun homme n'est autant à la merci de son patron que le calicot.

Les vendeurs ont beaucoup d'expressions particulières au commerce de détail. Par exemple, un homme descendant pour aller prendre ses repas est dit "aller à gauche"; un homme dira "je prends mes repas au premier à gauche" ou "au second à gauche". Il est probable que dans les premiers grands magasins de nouveautés, le réfectoire était à main gauche. De même aussi, quand le gérant ou un des inspecteurs est aperçu, le calicot dira simplement à haute voix "22" ou "17" et le mot est répété comme un avertissement à chaque vendeur qui se trouve sur la ligne que suit le fonctionnaire.

Les inspecteurs de ces grands établissements sont assez souvent des officiers retraités de l'armée, avec des décorations militaires à la boutonnière de leur redingote. Beaucoup de ces anciens soldats sont presque féroces dans la manière ... ils sont prêts à sévir contre les vendeurs pour la moindre faute contre les règlements.

Grâce à la récente loi sur le repos hebdomadaire, tous les grand magasins sont maintenant fermés le dimanche et pour des hommes et des femmes qui sont enfermés de huit heures du matin à sept heures du soir, pendant six jours de la semaine, ce n'est pas trop de leur donner quelques heures de liberté. Les conditions de travail aussi ne sont pas tout ce qu'il y a de plus hygiénique. Les réfectoires sont situés dans le sous-sol et sauf dans trois ou quatre établissements de premier ordre, la nourriture est insuffisante et mal préparée. Dans beaucoup de grands établissements, les employés sont enfermés pendant l'heure qui leur est accordée pour prendre leur repas et on ne leur permet même pas de sortir dans la rue dans aucune circonstance. C'est pour cette raison qu'une grève a éclaté récemment dans un grand magasin de détail de Paris.

---

**"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)**

## LES MODES A PARIS

Le correspondant à Paris du "Dry Goods Economist" écrit ce qui suit, à la date du 24 février 1908:

Le cachemire sera évidemment un des tissus les plus "select" pour le printemps et les grands couturiers l'emploient pour les robes habillées ou demi-habillées. Ces tissus sont extrêmement finis et d'une magnifique délicatesse. Ils sont en haute faveur, et sont faits de soie, de satin, et de cachemire-mousseline, ce dernier tissu étant un peu moins brillant que les autres et d'une texture presque transparente.

Ces tissus auront pour garnitures de la dentelle ou du velours de même couleur les toilettes demi-habillées étant complétées par le long vêtement du type redingote et de même étoffe. Les toilettes plus élégantes seront du genre Princesse ou Empire.

### Costumes pratiques pour le printemps

On fait, pour le printemps, des costumes très pratiques, genre tailleur en serge ou drap teint en pièces, la jupe tout-à-fait simple et sans aucune garniture. Le paletot, lâche ou ajusté, longueur trois-quarts et s'ouvrant largement en avant, a un biais de taffetas carreauté en nuances de la couleur du costume, encadrant le devant et les manches. Il y a aussi un corsage en même taffetas, partant des côtés de la jaquette, formant décolleté arrondi et se terminant en une petite pointe juste au-dessous de la taille

Ces faux corsages ont beaucoup de vogue; ils peuvent être portés par-dessus des blouses de tout genre. La partie supérieure de la blouse est seule visible audessus du corsage, tandis que, lorsque la jaquette est enlevée, l'effet corsage disparait naturellement en même temps.

### Les chapeaux actuels et futurs

Les chapeaux portés à présent sont généralement jolis et de dimensions raisonnabes, bien qu'on ne puisse pas encore les qualifier de petits.

Ce qu'on voit le plus est la toque, avec calotte blanche, bord noir et de couleur, garniture blanche en grande partie. Cette garniture très simple consiste en une aigrette d'orfraie ou de marabout.

On exhibe quelques chapeaux Louis XVI avec d'énormes calottes formant pouf entourées d'une guirlande de fleurs détachées. Sous le bord, il y a souvent aussi de la mousseline blanche bordée de dentelle.

Cette ruche est une nouveauté qu'on verra sans doute beaucoup. Elle a un aspect excessivement agréable et sied aux femmes de tout âge, retombant, comme elle le fait en plis gracieux sur la chevelure.

### Formes pour l'été

Bien moins satisfaisantes que ce qu'on voit maintenant sont les formes en paille pour l'été. Les bords de ces chapeaux sont plus étroits qu'ils l'étaient l'année dernière; mais, les calottes, dont beaucoup ressemblent à d'énormes pots à fleurs renversés, sont lourdes et loin d'être artistiques.

Parmi ces formes, il y en a encore de plus excentriques. Comment seront-elles garnies? C'est encore un mystère; mais quand on considère que toutes les garnitures en plumes de fantaisie déjà produites sont plus que volumineuses, il semble qu'on nous réserve des chapeaux quelque peu bizarres.

### Franges en perles

Les franges en perles sont très à la mode et continueront probablement à l'être. Elles consistent simplement en longs cordons de perles presque transparentes et atteignent souvent la longueur de dix à douze pouces. La frange elle-même n'a, à proprement parler, pas de tête, car elle est surmontée d'une ruche étroite en ruban, d'une mince garniture de fleurs, genre rococo ou de quelque autre garniture délicate.

Les perles joueront un rôle considérable dans les garnitures du printemps et de l'été. On nous a montré des tuniques entières en filet (genre filet de pêche), composées de perles, de paillettes d'or, d'argent, d'acier, etc., employées séparément. Ces perles sont toutes petites ; mais souvent une perle beaucoup plus grande, semblable ou non aux autres, marque les angles des carrés. Dans tous les cas, naturellement, la garniture du corsage est assortie.

Une tunique en filet de perles, vue dernièrement et faisant partie d'une toilette de dîner, était en perles d'or bruni avec perles grises beaucoup plus grosses marquant les angles des carrés. Cette unique était portée par-dessus une robe en gaze citron, avait une forme en pointe en avant et en arrière et était complétée par une frange en perles comme celle qui a été décrite plus haut. Le corsage était bas, mais s'élevait haut sur les épaules nues et était formé d'un filet en perles semblable, dont la frange tombait en draperie sur les bras.

---

**Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.**




### OUVERTURE DES MODES D'ETE

L'ouverture des modes d'été aura lieu à Montréal, le lundi de Pâques, 20 avril.

* * *

L'ouverture des modes d'été de la maison Debenhams (Canada), Limited, aura lieu le lundi 20 avril et sera continuée les jours suivants.

Pour cette occasion, la maison exposera tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de chapeaux, formes et garnitures. Les modistes les plus renommées pour leurs créations artistiques et les manufacturiers en articles de mode les plus réputés ont été mis à contribution pour cette ouverture.

---

### NOUVEAUTES DANS LES MODES A PARIS

Une haute nouveauté dans les garnitures de chapeaux, écrit le correspondant à Paris du "Dry Goods Economist", consiste en un pompon de fleurs. Une guirlande est souvent placée sur le bord du chapeau, quand ce bord est plat. Il y a des guirlandes qui, ainsi placées, sont extrêmement jolies, les fruits, tels que cerises ou fraises sauvages, ou bien encore les fleurs de ces fruits, retombant par-dessus le bord en une sorte de frange. Dans certaines de ces guirlandes, de l'herbe est mélangée avec un résultat également bon.

La fantaisie pour le chapeau de tulle devient de plus en plus marquée. C'est un genre de chapeau de haute catégorie que l'on verra beaucoup. Très beaux sont beaucoup des modèles exhibés, ce qui est dû en grande partie au genre de garniture très simple et particulièrement belle.

Le bord du chapeau en tulle noir est sordé de velours ou de taffetas, un galon très riche entourant la calotte et de merveilleuses plumes d'autruche de même couleur. Sur ces chapeaux on ne met pas de plumes raides ni de plumes de fantaisie, quoiqu'une guirlande de fleurs puisse remplacer galon et plumes. Les chapeaux en tulle blanc portent de préférence une garniture de même couleur, les plumes étant employées exclusivement.

Une nouveauté est un chapeau en taffetas changeant avec une grande calotte bouffante voilée invariablement d'un pouf de net gris à pois. Ce genre est très élégant.

---

### DESCRIPTIONS DE CHAPEAUX

Chapeau, page 11. — Modèle de Madame Tore, Paris. Ce simple chapeau en taffetas, ayant des nuances magnifiquement combinées, est monté sur une forme ayant une calotte échancrée, de grandeur moyenne, et un peu plus large à gauche qu'à droite. Un léger net en paille de riz ou en crinoline peut être employé pour couvrir la forme avant de placer le taffetas, car une doublure intermédiaire est nécessaire. Le taffetas est alors étendu sur la forme, de la manière ordinaire, et, après avoir été ajusté sur le dessus et le dessous du bord, est fixé en place sur le bord de la passe, par une piqûre de manteau. Un large biais de soie est tendu autour du bord et piqué d'une manière invisible pour le maintenir en place.

On choisit pour se modèle du taffetas ayant beaucoup de lustre et d'une nuance douce de vert. Un large ruban est fixé autour de la calotte et du côté droit une boucle de sept coques, d'environ 5 pouces, fait une monture convenable pour deux belles plumes couteau, couleur rubis dégradée jusqu'au noir vers les bouts. Ces plumes offrent beaucoup de nuances dans leur coloration et partent de la véritable nuance rubis jusqu'aux tons les plus foncés.

Chapeau, page 11. — Modèle de Alphonsine, Paris. Ce modèle, très élégant, et très seyant, est bâti sur une forme en broche et est fait de braid étroit cousu rang sur rang. La forme est d'abord couverte de chiffon ou de mousseline légère. Comme la confection de ce chapeau est des plus simples, on peut le faire et bien le réussir, avec une variété de braids ou bien sur une forme pressée. Le braid ayant été cousu en place, le chapeau est monté sur un bandeau couvert de velours étroit et est alors prêt pour recevoir sa garniture. Le ruban de velours, en couleur cerise, d'une largeur de 1 1-4 pouce, forme cascade autour de la passe, donnant un finissage nouveau et joli. Pour rester en rapport avec le caractère du chapeau, un noeud très simple de ruban de velours large, consistant en deux boucles et deux bouts, sert à monter une paire d'ailes cerise en avant et à gauche et est drapé autour de la calotte.

Chapeau, page 10.—Modèle de Miringgis, Paris. Ce beau modèle, pour le milieu de l'été, est fait d'un corps de braid en crin de cheval, sur lequel la nouvelle calotte en forme de ruche est posée. La forme doit être montée sur un bandeau faisant tout le tour, se relevant légèrement du côté gauche. Le dessus du bord devrait être fini par une bande de velours suivant sa forme, large de 1 1-2 pouce, une fois finie. On peut employer un rempli de biais, mais c'est beaucoup plus difficile à ajuster. Le rempli formé est découpé en se servant du bord comme patron; c'est-à-dire qu'on coupe d'abord un patron en papier sur la forme du bord et on le taille jusqu'à une profondeur de deux pouces. Cette portion taillée est employée comme patron sur lequel on

coupe le velours, lequel doit être coupé un quart de pouce plus large au bord extérieur. Les bords sont remplis sur une broche couverte de soie fine et piquée en place. Quand on emploie un rempli de biais, le bord de la passe doit être muni de broche en dessous.

Formez la calotte avec de la broche et couvrez avec du chiffon ou de la mousseline. De chaque côté de la calotte, cousez des feuilles de roses, d'aspect naturel et, en travers de la calotte à droite et d'avant en arrière, cousez des roses épanouies écrasées, en nuances roses ou en blanc, se dégradant jusqu'au rose très pâle au centre.

La passe, munie de broche, est alors retournée légèrement en haut. Ce modèle a beaucoup de genre et a l'avantage de s'adapter au visage de la personne qui l'achète. La passe peut être tournée en n'importe quel point qui convienne le mieux au visage de la personne portant le chapeau.

Chapeau, page 10. — Modèle de la maison Alphonsine, Paris, garniture très simple. La forme pressée est en paille Chinoise grise. Une draperie de velours cerise autour de la calotte est ramenée par-dessus le bord à gauche et forme un noeud reposant sur le bord et les cheveux. Une cocarde gracieuse en plumes de fantaisie auxquelles on peut substituer des herbages à la mode est montée du côté droit.

## CHAPEAUX PANAMA POUR FEMMES

Pendant de nombreuses années, le plus beau de tous les chapeaux—le Panama—a été un objet de luxe que seules les personnes riches pouvaient s'offrir. Toutes les femmes ayant du goût pour la confection des chapeaux ont regardé d'un oeil d'envie sa texture exquise, sa couleur et sa qualité de durée, de même qu'elle regarde une pièce de fine dentelle, et a considéré le Panama comme un article avantageux. Mais si excellent que soit cet article, son prix, dans le passé, a été prohibitif pour la plupart des femmes. Celles-ci s'en sont donc passées, sauf dans les cas où, par un heureux hasard, elles ont pu s'approprier un chapeau fait pour quelqu'un de sa parenté masculine.

Il était alors facile de manipuler le corps souple du chapeau de manière à obtenir le plus élégant et le plus exquis des chapeaux de rue.

Mais maintenant quelque chose de nouveau a lieu. Le Panama est tressé en formes spéciales pour les femmes, et on le vend à des prix qui le mettent à la portée de toutes les modistes et leur donnent l'occasion de faire de bons profits. La modiste peut demander un prix élevé pour un Panama, parce que les femmes consentent à dépenser de l'argent pour se procurer ce qui est à la fois élégant et durable. De même qu'elles paient volontiers des plumes d'autruche ou des aigrettes, de même elles paieront n'importe quel prix dans leurs moyens pour avoir un chapeau Panama. Un tel chapeau dure de cinq à six ans, peut être blanchi et remis en forme à plusieurs reprises et est toujours à la mode, comme de la véritable dentelle.

Maintenant qu'on peut se procurer de ces chapeaux à des prix qui permettent à toutes les modistes d'en avoir, c'est à elles de profiter de l'occasion. Le fait que ces chapeaux se sont vendus autrefois à des prix extravagants leur donne un prestige qui les fera vendre à des prix plus bas, lesquels procureront encore à la modiste un profit inusité.

Une courte histoire du Panama offrira de l'intérêt à la modiste et servira à montrer l'avidité avec laquelle le commerce s'est emparé des formes faites maintenant pour les femmes. Nous tirons le passage suivant, dit "The Illustrated Milliner", d'une brochure sur l'histoire et le dévelopement du Panama:

"Bien que le chapeau Panama tire son nom de la république de Panama, l'industrie du tressage des chapeaux par les indigènes de l'Amérique du Sud, est pratiquée principalement à des centaines de milles de cette localité.

"Pendant la construction du chemin de fer de Panama (1846-1855), une centaine de chapeaux "Jipijapa" furent mis entre

les mains d'un marchand de Panama, qui les vendit rapidement à des résidants américains, allemands, anglais et français.

Vu le succès de cette vente et le profit qu'elle procura, de nombreuses consignations importantes furent bientôt après mises sur le marché de Panama et dirigées sur les Etats-Unis et l'Europe. Le nom de Panama (celui de la ville d'achat et de distribution) resta aux chapeaux car le public se souciait peu de savoir comment, où et par qui ils étaient faits".

Ce n'est que depuis deux ans que les indigènes ont été amenés à tresser des chapeaux en formes spéciales pour les femmes.

Il fut difficile de leur persuader de faire de nouvelles formes, car ils sont opposés aux innovations et ne peuvent comprendre pourquoi des formes tressées depuis des siècles par leurs ancêtres ne répondent pas à toutes les exigences du jour. Toutefois, leurs préventions ont été surmontées par des importateurs américains qui sont à même, cette année, d'offrir un bon choix de formes gracieuses et raisonnables, dans ce genre de chapeau élégant. Elles conviennent exactement aux femmes d'un goût difficile. Le Panama ouvre aux modistes une voie pleine de promesses d'affaires pour l'été comme pour le printemps, avec de gros profits en perspective.

Ces chaeaux d'une finesse resque incroyable se sont vendus l'année dernière, dans les magasins élégants de New-York à raison de $50 à $90 pièce et il est probable que ces prix seront maintenus. Mais on peut les vendre au tiers de ces prix et faire encore un bon profit.

---

M. Louis Decelles, le représentant de la maison D. McCall Co., Ltd., nous informe qu'il a été très satisfait du résultat des ouvertures de modes pour le printemps. Les ventes ont été nombreuses, plus nombreuses même que les années précédentes.

Les articles les plus en demande ont été les formes de chapeaux avec bords très larges du genre "Merry Widow" ; les formes en paille pour chapeaux de bébés ainsi que les chapeaux "Leghorn" se sont également bien vendues.

En fait de garnitures, la demande a été pour les chiffons, les malines, les nets pointillés et de Buxelles, les rubans de velours noir et de couleur, les plumes couteau et les ailes pour chapeaux genre tailleur.

Le bleu dans les nuances ces diverses semble être la couleur la plus à la mode.

---

**L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.**




## GANTS DE PEAU ET GANTS DE SOIE

A mesure que le moment approche où l'activité règnera dans les départements de vente des gants au détail, les marchands de gros et les manufacturiers deviennent de plus en plus confiants au sujet des gants de soie pour la vente au printemps, dit "Dry Goods Reporter". Il va sans dire que des affaires énormes en gants longs ont été enregistrées depuis le commencement de l'automne dernier. En certains cas, des détaillants étaient disposés à réduire un peu ces ordres quand l'argent était resserré; mais sauf quelques exceptions, les ordres annulés ont été renouvelés, et des commandes sont données maintenant en gants de soie longs pour expédition immédiate. Il est évident que ces articles, principalement ceux des nuances les plus claires, sont en demande pour vente immédiate.

Nous n'avons rencontré aucun acheteur de gants qui ait manifesté des craintes au sujet des profits qu'il se procurera par la vente des longs gants en soie, le printemps et l'été prochains. Une couturière a dit ce qui suit au sujet de l'avenir des longs gants de soie:

"Je croyais, l'automne dernier, que la tendance était de nouveau aux manches longues. La manche longue en dentelle, descendant jusqu'à l'articulation des doigts, connue sous le nom de manche-mitaine, était nouvelle à Paris, l'automne dernier. Je fis plusieurs robes avec cette sorte de manche et, bien que je fus en faveur de cette manche, je suis forcée d'admettre qu'elle n'obtint aucun succès dans ce pays. La manche courte, principalement pour l'été, est si confortable et, je dirai, si bien comprise, que les Américaines ne sont pas disposées à s'en défaire. Je crois que, pendant le printemps et l'été, les blouses et robes à manches courtes, seront aussi populaires que jamais.

Naturellement le corsage tailleurs sera encore en évidence, mais après tout ce genre de vêtement n'a rien à faire avec les blouses lingerie plus habillées.

"Je suis portée à croire, d'après ce que j'ai observé en Europe et en Amérique, que les manches courtes seront en évidence pendant l'été et même plus tard. Toutes les personnes ayant suivi les modes se rappelleront que, chaque année, la blouse séparée a été décriée. On l'a qualifiée de contraire au sens artistique et de beaucoup d'autres épithètes peu flatteuses. En face de cette opposition, la femme américaine ne veut pas abandonner sa blouse séparée. Bien entendu, pour la toilette élégante, les robes d'une seule étoffe dominent; mais des blouses d'une forme quelconque, notamment la blouse lingerie, resteront probablement indéfiniment à la mode. A mon avis, la manche courte pour l'été aura probablement la même longévité."

Toutes les personnes faisant le commerce des costumes croient que les costumes tailleur unis à manches longues seront à la mode pendant toute la saison du printemps. Cela veut dire naturellement qu'on portera beaucoup de gants courts de forme ordinaire et probablement des gantelets. Un autre genre de costume à manches courtes, le vêtement "butterfly", est aussi considéré comme un des meilleurs pour le printemps. Parmi les premiers genres parus, les nouvelles choses sont partagées également entre le costume tailleur de genre sévère et les genres "butterfly" à manches courtes. Sans exception, les paletots "butterfly" pour ces costumes sont à manches courtes. Quelques-unes de ces manches sont de longueur trois-quarts ou plus longues tandis que d'autres ne descendent pas beaucoup plus bas que le coude. L'un ou l'autre genre exigera des gants longs.

Les ventes au jour le jour dans les centres de la mode montrent que la demande pour les gants longs se maintient très bien. Jusqu'ici le brun est toujours en faveur auprès du public. Une grande quantité de gants bruns se vendent tous les jours, bien qu'un certain nombre de maisons fournissant la haute classe de la société remarquent de nouveau une augmentation dans la vente des gants noirs. Les marchandises livrées aux commerçants des petites villes contiennent un nombre intéressant de nuances brunes, dont beaucoup tirent sur la couleur tan. Certains acheteurs s'attendent à un regain de vogue des nuances mode à l'ouverture de la saison du printemps. Les nuances mode sont toujours de vente courante et ont l'avantage de s'harmoniser avec presque toutes les nuances claires ou foncées.

---

## CEINTURES POUR LE PRINTEMPS

Les lignes de ceintures ont débuté d'une manière merveilleuse pour le printemps. Pour le commerce de la première heure, les ceintures en cuir se vendent. Plus tard, les ceintures en galons de fantaisie, à paillettes métalliques et en élastique seront en évidence. En été il y aura une forte demande pour les lignes lavables. Là, comme dans les autres lignes, on verra une grande variété et les manufacturiers sont en train de faire des plans, dont la mise au point aura pour résultat la production de ceintures lavables, nouvelles et attrayantes. La ceinture droite, brodée, non doublée est of-

ferte de nouveau; mais comme les modèles brodés ont été produits jusqu'à présent, ils entrent dans les lignes nouvelles.



Ceinture élégante en cuir tan. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto.

Les insertions suisses sur une ceinture doublée, en coutil ou mercerisée forment une autre ligne bonne et variée. Beaucoup de ceintures genre-tailleur seront produites en temps voulu. Les ceintures en galon et en élestique à paillettes sont offertes en colorations et dessins orientaux . On voit aussi certains effets teintés. Les genres principaux en cuir sont de largeur modérée, dans les styles tailleur.

Les boucles couvertes, les boucles émaillées assorties à la ceinture et les boucles en nacre pour les ceintures lavables sont celles qui sont principalement employées.

Les dessins japonais sont la dernière nouveauté pour les ceintures de fantaisie en élàstique, en galon et à paillettes.

## DENTELLES ET NETS

Bien que la saison du printemps soit virtuellement ouverte, les magasins n'exhibent encore qu'un petit nombre de nouveautés. Jusqu'ici ils n'en ont employé que pour attirer l'attention sur un département et pour aider à liquider le surplus de stock.

La forte position occupée par les dentelles en filet et les nets est très apparente dans les articles que l'on voit, et on s'aperçoit que ceux qui avaient le plus de confiance en ces marchandises avaient raison. La clientèle ordinaire et la clientèle choisie sont très en faveur des filets, et les qualités les plus désirables ne seront probablement pas trop abondantes.

Les acheteurs qui ont placé des ordres assez considérables et qui ne les ont pas annulés plus tard, on lieu de ne pas regretter d'avoir agi ainsi. Ils ont les marchandises que le public acheteur recherche; ils font et feront des ventes satisfaisantes.

Nouveau col Gibson
Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto

Bien que l'absence d'affaires avec les Etats-Unis se fasse sévèrement sentir dans les centres manufacturiers de dentellie, les prix sont toujours fermes. Ceci s'explique par le fait que les filets sont à de hauts prix. La production est donc réduite. Cela promet de compliquer la situation quand la saison des fortes ventes arrivera.

Il n'est pas encore trop tôt pour que des changements se produisent dans la mode, car le commerce de détail est à peine commencé. Il y a une tendance aux effets plus pesants, tendance qui existe même quand le fond des marchandises est en net. Le patron, dans ce cas, est pesant, comme le reste de l'article.

Le commerce de haute classe offre particulièrement du crochet irlandais fait à la main, et cela influencera probablement la vente de la dentelle faite à la machine.



Une innovation est l'emploi copieux d'insertions et de bandes étroites de cette dentelle sur les corsages et les robes importés. Il y a un demande très forte pour les nets unis et de fantaisie de la part des manufacturiers de confections, demande qui promet d'être suivie par les détaillants. Les nets, les tulles et la dentelle sont fortement en évidence dans les nouveaux articles de modes.

Des lacets de chaussures de haute qualité donnent toujours satisfaction à la clientèle. C'est pourquoi les marchands ont tout intérêt à mettre en stock des lacets portant une marque renommée pour la qualité. La marque "Paton" est bien connue sous ce rapport. MM. Geo. D. Ross & Co., représentant cette marque, ont aussi l'agence pour la vente des aiguilles de la marque "Church" et des fils de coton de Dewhurst. Demandez ces marques et donnez satisfaction à votre clientèle.




## LE MARCHE DE LA SOIE JAPONAISE

L'industrie de la soie au Japon est une industrie domestique. Pour la culture du mûrier, les soins de l'éclosion des oeufs et l'entretien des vers pendant qu'ils filent leur cocon, il y avait en 1904 jusqu'à 1,474,567 familles employées à cet ouvrage. Ce nombre augmente chaque année. L'industrie tout entière, dans toutes ses phases, à partir de la culture du mûrier et l'élevage du ver à soie jusqu'à la production de l'article manufacturé est presque entièrement ce qui peut être décrit comme une industrie domestique à laquelle se livrent les paysans, à l'exception que dans certains districts les filatures ou les établissements de dévidage emploient de la machinerie étrangère. L'industrie augmente d'années en années. De nouveaux districts sont continuellement consacrés à la culture du mûrier et bientôt il y aura peu de districts au Japon où on ne fera pas l'élevage du ver à soie.

La soie est d'un grand usage au Japon pour les effets d'habillement, tant pour les hommes que pour les femmes. La quantité requise pour la consommation domestique est considérable en raison de la variété des usages auxquel scette soie est employée, outre les articles d'habille-

ment. Malgré cette forte consommation domestique, les exportations augmentent tous les ans et, l'année dernière, la valeur exportée en soie brute et en soie manufacturée, s'est élevée approximativement à £15,000,000. La soie est exportée en une variété de tissus, principalement en tissu connu sous le nom de "habutai". On l'exporte aussi beaucoup à l'état brut, sous forme de soie en bobines, de cocons et aussi sous forme de déchets. C'est un fait remarquable que sur la soie brute exportée, les Etats-Unis prennent environ trois-quarts de l'exportation totale, tandis que l'Europe n'en prend qu'un quart. Cela semble énorme et on nous dit que c'est dû aux forts droits de protection de l'Amérique, mais diverses contrées d'Europe comme la France, la Suisse, l'Italie et l'Allemagne ont aussi la protection, peut-être au même degré. C'est clairement une matière digne de discussion. Pourquoi les Américains pourraient-ils consommer trois fois autant de soie japonaise à l'état brut que toute l'Europe? Approximativement, la quantité de soie brute exportée du premier juillet 1905 au 1er mars 1906 a été la suivante: pour l'Amérique, 47,887 balles, pour l'Europe, 17,762 balles.

### Diverses qualités de soie

En tant que le commerce de nouveautés est concerné, le tissu manufacturé connu sous le nom de "habutai" japonais est du plus haut intérêt. Les divers districts producteurs du Japon, qui sont des provinces, représentent des divisions de terrain semblables à nos comtés. L'article manufacturé "habutai" tire son nom du district ou de la province dans lequel il est manufacturé; ainsi, il en est de même pour Echizon, Echigo, Uzen, Kaga, Mikawa et Izumo, etc. De même, en Angleterre, le fromage est connu sous le nom du comté où il est fabriqué, comme Cheshire, Gloucester, Derbyshire et Leicester. Quand on cote des prix pour les soieries japonaises, celles-ci sont indiquées par les noms cités plus haut et les commerçants savent immédiatement leur valeur relative.

Il y a une ville dans chaque district, (de même que dans nos comtés) où il existe ce qu'on appelle un bureau d'inspection. Ceci semble être une maison de conditionnement. Toutes les marchandises faites dans ce district ou province sont amenées à ce bureau; elles y sont examinées, étampées d'une marque qui indique la qualité et pesées. Le nombre de "mommes" que chaque pièce pèse est marqué sur ces pièces. Un momme est un poids japonais égal à 2.12 dragmes anglais Avoir-du-Poids. Il semble que le poids étampé par le bureau d'inspection donne à la soie une valeur commerciale. En réalité, il semble que les transactions en soieries se font sur cette base au Japon.

Les diverses qualités sont connues par leur poids comme 4, 4 1-2, 5, 5 1-2, 6, 6 1-2 mommes, etc., jusqu'à 20 mommes. Ces qualités variées ont si peu de différence entre elles que dans une pièce large de 36 pouces et longue d'environ 50 verges il n'y aura qu'environ trois onces de différence de poids, de qualité à qualité. Les pièces de soie mesurent rarement 50 verges. Leur longueur est généralement de 49 3-4 verges. Avec un peu de réflexion toute personne raisonnable se rendra compte qu'il serait humainement impossible de manufacturer un tissu de soie de 49 3-4 verges de long et de 39 pouces de large de telle sorte que chaque pièce ait exactement le même poids. Les fins fils de soie varient forcément en épaisseur. L'expérience prouve que ceci est correct, le poids des pièces variant d'une manière considérable.

### La question du poids faible

Pour chaque qualité, un poids-type est fixé et les marchandises sont achetées et vendues au Japon d'après cette basse moyenne. Pour l'exportation des soieries en pièces, celles-ci sont mises en caisses qui en contiennent 50 pièces chacune. Les empaqueteurs ont cherché à choisir des marchandises au poids, de telle sorte que les unes dépassant le poids-type et les autres ayant un poids inférieur, le poids moyen soit égal au poids-type. Au cas d'un manque de poids, une allocation de poids est accordée en conséquence. Je donnerai ici un exemple d'un cas dont j'ai été témoin.

Le poids-type de la soie en question était de 234 mommes par pièce. Sur les 50 pièces en question, il y en avait seulement deux qui avaient le poids fixé de 234 mommes chacune. Les pièces ayant un poids inférieur étaient comme suit:

| | Mommes. |
|---|---|
| 14 pièces de 225 mo. chacune, marquant chacune de 9 mommes . . | 126 |
| 3 pièces de 226 mo. chacune, manquant chacune de 8 mommes . . | 24 |
| 3 pièces de 227 mo. chacune, manquant chacune de 7 mommes . . | 21 |
| 7 pièces de 228 mo. chacune, manquant chacune de 6 mommes . . | 42 |
| 1 pièce de 229 mo. manquant de 5 mommes . . . . . . . . | 5 |
| 2 pièces de 230 mo. chacune, manquant chacune de 4 mommes . . | 8 |
| 5 pièces de 231 mo. chacune, manquant chacune de 3 mommes . . | 15 |
| 5 pièces de 232 mo. chacune, manquant chacune de 2 mommes . . | 10 |
| 1 pièce de 233 mo. manquant d'un momme . . . . . . . . | 1 |
| | 252 |

Les pièces dépassant le poids étaient comme suit:

1 pièce de 240 mos., 5 mommes en plus.
1 pièce de 238 mos., 4 mommes en plus.
2 pièce de 237 mos., 6 mommes en plus.
2 pièce de 236 mos., 4 mommes en plus.
1 pièce de 235 mos., 1 momme en plus.

| | |
|---|---|
| 20 mommes de plus | 20 |
| | 232 |

Le manque de poids étant donc de près de 2 p. c. Dans ce cas naturellement la question serait réglée par l'acheteur en gros qui obtiendrait une concession équivalente; c'est-à-dire qu'il l'obtiendrait s'il réclamait.

### Griefs d'un acheteur au détail

En ce qui concerne les commerçants au détail qui n'achètent que des soldes, sans s'occuper du poids, il y a là un exemple frappant d'anomalie qui se présente tous les jours. Comme on le verra en examinant les poids de ce cas typique (lequel m'a-t-on dit, est réellement un type de marchandises livrées régulièrement), un petit nombre de personnes recevra des pièces dépassant légèrement le poids, tandis que la majorité recevra des pièces n'ayant pas le poids. En passant, je désire faire observer que je ne crois pas que des marchandises aient régulièrement un poids inférieur de 2 p. c. au poids moyen.

L'acheteur en gros, en faisant une transaction pour ces 50 pièces de soie, d'une grande variété de poids, sans s'occuper de leur longueur, agit bona-fide, d'autant plus que chaque pièce lui a coûté une somme égale d'argent, pourvu, bien entendu, qu'il obtienne son poids moyen sur l'ensemble. Il semblerait qu'il y a là une occasion pour un marchand de gros entreprenant qui voudrait vendre chaque pièce de soie d'après le poids-type pour concéder quelque chose, quand ses pièces n'atteignent pas le poids-type. Une maison de ce genre acquérerait la confiance des acheteurs beaucoup plus que les autres maisons et il s'ensuivrait que le renouvellement des marchandises serait plus considérable.

Beaucoup d'acheteurs qui ont tenu de grandes quantités de soie habutai japonaise pendant les cinq ou six dernières années sont d'opinion que la qualité a, d'une manière générale, diminué considérablement. Ils disent que les marchandises vendues aujourd'hui comme marchandises de premier choix ne sont, dans beaucoup de cas, pas meilleures que les marchandises vendues autrefois comme articles de second choix.

### La qualité de la soie se détériore-t-elle ?

Il semble que cela soit confirmé par les faits réels, car on voit rarement des marchandises de second choix offertes. Le contraire devrait être le cas, parce que la manufacture s'est étendue énormément dans toutes les directions. A mesure que la manufacture prend de l'extension, il faut employer de nouveaux ouvriers pour apprendre le métier, de sorte qu'une certaine proportion de la soie ou du tissage ne sera pas d'aussi bonne qualité qu'autrefois. Donc, il devrait y avoir plus de marchandises de second choix qu'auparavant. Qu'advient-il des marchandises de second choix? Qui

est responsable pour le placement d'étiquettes "premier choix" sur les marchandises? C'est un fait admis que des marchandises vendues souvent aujourd'hui comme premier choix ne sont pas meilleures que celles vendues autrefois comme marchandises de second choix. Est-ce le bureau d'inspection qui en est responsable? Dans le cas de l'affirmative, doit-on s'en rapporter à lui pour le poids? Doit-on se fier à lui pour indiquer le poids de chaque pièce suivant lequel elle doit être vendue? Ces marchandises devraient-elles être achetées en étant soumises seulement à l'examen d'une maison japonaise de conditionnement, sur laquelle en Angleterre il n'y a aucun contrôle? Ou bien devraient-elles aussi passer par une maison anglaise de conditionnement, sur laquelle nous avons un contrôle? Il est à peu près impossible de vendre ces soieries au poids sans qu'elles passent par une maison de conditionnement, à cause de leur aptitude à absorber ou à prendre de l'humidité suivant les différentes conditions de l'atmosphère.

### Il faut un type fixe de qualité

Ayant fait une brève esquisse de l'industrie de la soie au Japon et soulevé un petit nombre de questions, permettez-moi de donner mon opinion sur plusieurs points.

1o Le poids marqué en mommes sur cahque pièce de soie par les divers bureaux d'inspection devra être correct et si les marchandises passent par une maison anglaise de conditionnement, elles doivent répondre à des poids anglais équivalents.

2o Les étiquettes "premier choix" doivent être fixées par le marchand expéditeur.

3o Dans cette industrie sont engagés des marchands d'autres nationalités que les Japonais. Comme on s'en apercevra, dans tous les pays commerçants, il existe des opinions variées sur ce qui est juste et sur ce qui ne l'est pas; de même, dans ce commerce des soieries, chaque maison a son idéal au sujet de ce qu'elle considère comme premier choix. Ce type varie avec les différentes maisons; voilà pourquoi certaines marchandises étampées premier choix sont approximativement aussi bonnes que celles expédiées sous cette désignation, tandis que d'autres sont semblables à celles autrefois expédiées comme marchandises second choix.

4o Dans toutes les communautés commerçantes, quelle que soit la nationalité, il y a des maisons qui entendent la probité à leur manière; il en est de même dans cette industrie; de là la possibilité que des marchandises expédiées ne correspondent pas au poids type moyen.

### Le poids faible ne devrait pas être une coutume

Je me rappelle qu'il y a très longtemps, je me suis occupé d'une querelle où il était question d'un poids trop faible de 1-2 pour cent. Il fut alors allégué qu'aucun expéditeur ne pourrait donner une garantie de poids jusqu'à 1-2 pour cent. Quelques années plus tard, mon attention fut appelée sur une contestation et, dans ce cas, il fut allégué qu'aucun importateur ne garantirait le poids jusqu'à 1 pour cent. Cette année, j'ai même entendu affirmer qu'aucun expéditeur ne garantirait le poids des marchandises jusqu'à 2 pour cent du poids-type. Cela montre l'importance de l'exactitude habituelle à examiner et à accepter les marchandises reçues parce que chaque déviation du poids-type ou de la qualité type constitue un précédent. Un précédent succède à un autre jusqu'à ce que la coutume soit établie et la coutume devient loi. Dans tous les trois cas, pendant une période de nombreuses années, quand il fut allégué qu'il était absolument correct de livrer des marchandises à un demi, un ou deux pour cent au-dessous du poids moyen, on n'a pu fournir aucune raison à cette allégation; il fut simplement dit que c'était la coutume.

Tous les acheteurs en gros peuvent faire quelque chose pour le bien de ses collègues, en insistant sur l'exactitude du poids et de la qualité. Si tous les acheteurs faisaient cela, on empêcherait que le poids faible devînt une coutume. — ("Drapers' Record").

---




### MONTREAL COTTON COMPANY

L'assemblée annuelle de la Montreal Cotton Co. a eu lieu aux bureaux de la Compagnie, à Montréal, le 11 février. M. S. H. Ewing, président, dans son allocution aux actionnaires, dit que l'année dernière avait été la plus prospère dans l'histoire da la compagne.

Il fit allusions aux récentes difficultés que la Compagnie a eues avec les ouvriers, à Valleyfield, mais il était heureur de dire que tout maintenant allait pour le mieux à la filature. La direction, dit-il, a fait un bon travail en amenant l'établissement à un si haut degré d'efficacité, tanris que les affaires ont augmenté beaucoup, comme résultat du jugement perspicace et zélé des directeurs et des dignitaires. Le département des ventes a fait preuve d'une augmentation qui s'élève à environ $346,000. Les dividendes habituels ont été payés et leur taux est maintenant de 8%. La manufacture et la machinerie sont bien assurées et toutes les précautions ont été prises pour assurer la sécurité des employés. Le président fit allusion au décès du colonel Henshaw qui avait toujours été un directeur infatigable. Il annonça alors que MM. H. S. Holt et J. B. Black avaient été nommés directeurs.

Au sujet du rapport financier, M. Ewing dit que les ventes se sont élevées à $2,982,000, tandis que les profits pour l'année ont été de $454,200.

Après avoir pourvu à l'assurance usuelle et aux autres réserves et après amortissement sur les édifices, la machinerie et le pouvoir hydrauliques, la Compagnie a pu payer le dividende trimestriel de 1¾%, c'est-à-dire un taux de 7% par an et de reporter la somme de $80,000 au crédit du compte de Profits et Pertes.

---

### COTONNADES POUR L'ETE

Les tissus en coton de toute espèce et de toute description promettent d'être extrêmement à la mode pendant l'été. Il n'y a presque pas de tissu qui n'ait été imité dans les cotonnades, depuis les lourdes étoffes à costumes en worsted jusqu'au chiffon de soie léger.

Une ligne de cotonnades des plus attrayantes a été offerte pour le printemps et l'été prochains et ces tissus ont acquis une faveur immédiate.

Non seulement les détaillants en ont acheté de grandes quantités pour ventes à la verge, mais les manufacturiers de confections pour femmes ont accueilli ces tissus avec enthousiaste et les ont échantillonnés. Jamais auparavant il n'avait été possible d'acheter dans les confections des effets d'habillement en coton et en toile aussi attrayants que ceux qui sont maintenant sur le marché.

#### Cotonnades, pesanteur chiffon

Les chiffons en coton les plus délicats avec bordure portant des dessins imprimés et ayant un fini lustré obtenu par mercerisage, rivalisent de beauté avec les chiffons de soie. Ces nouveautés sont particulièrement attrayantes dans les nouvelles garnitures à bordure et il n'est pas douteux qu'elles remportent du succès parmi les cotonnades de haute catégorie.

Les détaillants de New-York font de grandes exhibitions de ces tissus, qui sont tissés en double largeur et s'adaptent ainsi à tous les usages auxquels no emploie le chiffon de soie.

On peut obtenir, cette saison, toutes les qualités de lawn et de batiste imprimés en nouveaux dessins et rayures formant bordure, toutes marchandises très recherchées par les manufacturiers de confections. Les tissus de couleur imprimés promettent de rivaliser avec les cotonnades entièrement blanches de l'été.

Les manufcaturiers de cotonnades ont été si heureux dans la production de nouveautés que certains des nouveaux tissus, spécialement les croisés et le reps, sont employés pour les manteaux imperméables.

Les tissus imprimés lavables en patrons qui doublent le tissage des étoffes à costumes obtiennent beaucoup de vogue. Ces tissus se font à carreaux petits et grands et à rayures, l'impression simulant même le croisé des serges si populaires.

Les cotonnades tissées en effets zéphyr et Madras promettent d'avoir une forte demande. Les guingans à bordure sont la grande nouveauté dans cette ligne et des articles très beaux sont maintenant en vente dans les magasins de détail de haute classe. Une nouveauté est le guingan de couleur pleine avec bordure de nuances foncées mais d'un seul ton. On en voit en gris, brun, bleu, rose, lavande et vert. Une autre nouveauté est le guingan blanc avec bordure tissée en couleur d'un seul ton, tel que bleu marine, brun, rose, lavande ou vert.

Il y a aussi beaucoup de beaux modèles à rayures de deux tons, blanc et couleur, avec bordure formée par des lignes croisées en couleur; on a ainsi une bordure carreautée sur un tissu rayé. Les modèles de choix dans ces guingans se sont vendus largement, presque aussi vite qu'ils étaient offerts. Ils sont en double largeur et se détaillent de 60 cents à $1 la verge.

#### Indiennes simulant le guingan

Les guingans sont imités en indiennes. Les tissus lavables imprimés sont offerts en effets Madras et zéphyr. Ils sont très peu coûteux et fourniront à la demande pour les cotonnades de ce genre à bas prix. Il y a aussi des lignes splendides de cheviots en coton en dessins imprimés, utiles pour les vêtements sommes tels que ceux que l'on porte à l'extérieur. Ces cotonnades imitent de près la serge et les étoffes Panama en worsted.

Les voiles en coton sont une belle imitation des voiles en soie et en worsted plus coûteux; on trouve ainsi dans les cotonnades des imitations pour la couleur, le tissage et le dessin, du cheviot, de la serge, de l'étoffe Panama, du voile, du tussah et du chiffon.

#### Foulards en coton

On voit beaucoup d'indiennes en modèles foulard. Beaucoup des dessins sont exactement les mêmes que ceux que l'on voit sur les foulards soie de haut prix. Il n'y a presque aucune limite à la variété des modèles. Les principaux articles de vente seront naturellement dans les combinaisons de bleu et de blanc, de même que les principaux articles de soieries.

Parmi les lignes de cotonnades les moins dispendieuses sont les effets Suisses à pointillés et figures imitant les genres Suisses les plus dispendieux. Là encore on trouve une imitation des tissu de haut prix dans les lignes à bon marché.

Il y a des tissus en coton qui se rapprochent beaucoup de la toile pour le fini. Ces tissus ont déjà acquis une grande popularité et on s'attend à ce que leur vente soit forte. Quelques beaux croisés nouveaux en coton, tant en blanc qu'en couleurs pleines, trouvent un vaste débouché dans le commerce des confections. Ces tissus ont la surface brillante du satiné et sont excessivement légers ,convenant parfaitement à la demande de la saison pour surfaces brillantes et tissus souples.

#### Emploi de la cretonne en coton

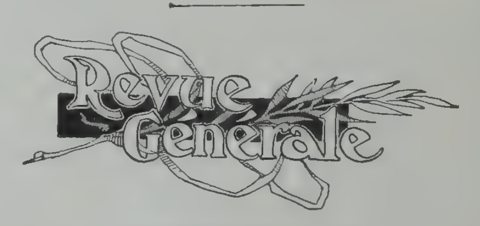
Une des garnitures les plus à la mode de la saison est l'indienne que l'on voit sur beaucoup de costumes importés. C'est la cretonne à dessins à fleurs, employée pour les vestes, les blouses "jumper", les revers de cols et de manchettes, sur des vêtements faits de toute espèce de tissus.

Les cretonnes en coton imprimé sont aussi employées comme garnitures de chapeaux et d'ombrelles.

On considère ces simples cotonnades comme convenant aux chapeaux les plus habillés et pouvant entrer en combinaison avec d'autres belles garnitures. Les ombrelles en cretonne à dessins à fleurs sont aussi regardées comme pouvant être portées avec des costumes très habillés.

De beaux costumes en drap et en soie sont garnis de ces cotonnades imprimées. Ainsi se manifeste partout le règne du coton dans le royaume de la mode. Les popelines à trame et chaîne fines gagnent continuellement de la faveur tant en blanc qu'en couleurs.—(Dry Goods Economist).

---




#### DEMANDEZ-EN UN

MM. Greenshields, Limited, de Montréal, ont fait paraître un agenda excessivement chic, avec couverture en celluloïd, pour leurs clients. Outre que cet agenda contient une quantité de feuilles blanches, pour inscrire les besoins urgents, à mesure qu'ils se présentent aux marchands affairés ainsi que quelques notes utiles pour eux, il renferme aussi un calendrier. C'est un des plus jolis plans de publicité que nous ayons vus depuis longtemps et cet agenda est de dimensions qui permettent de le glisser facilement dans la poche du gilet.

Demandez-en un exemplaire, avant que ces agendas soient tous distribués, en vous recommandant du journal "Tissus & Nouveautés".

---

#### UNE NOUVELLE SALLE D'ECHANTILLONS A QUEBEC

Par suite de l'accroissement considérable de leur chiffre d'affaires dans Québec et le district environnant et pour donner plus de facilités à leur clientèle, MM. Brophy, Cains Co., Ltd., viennent d'ouvrir une salle d'échantillons, au coin de la rue des Fossés et de la rue de la Couronne. Cette salle sera sous la direction de M. Jos. W. Rousseau, le populaire représentant de la maison.

---

#### The William R. Brock Company, Limited

La demande pour les broderies promet d'être forte cette saison et la Compagnie Brock a en conséquence acheté un stock très fort de ces marchandises. D'après les rapports reçus de Paris, de New-York et d'autres centres de la mode, à peu près tous les effets d'habillement seront garnis de broderies et, bien que les marchands de gros se soient attendus à cette demande jusqu'à un certain point, cependant nous conseillons aux marchands-détaillants de placer leurs ordres de bonne heure, en cas qu'il y ait pénurie.

La soie Velma obtient une grande faveur et nous ne pensons pas qu'en la détaillant à 50 cents elle puisse être surpassée. D'après ce que nous savons, cette marchandise se lave d'une manière splendide, son fini n'étant pas endommagé le moins du monde et quand vous ajoutez à cela le fait que cette soie ne se coupe pas, on peut voir facilement que la soie Velma est un tissu idéal pour porter en été.

Dans les étoffes à robes, la maison Brock a placé des ordres extraordinairement forts et à notre idée, l'assortiment est plus considérable et d'un meilleur choix que jamais auparavant. Nous sommes sûrs qu'il se fera de bonnes affaires dans presque toutes les lignes et nous croyons que nous faisons aux marchands une faveur quand nous leur conseillons de voir l'assortiment avant de mettre des marchandises en stock pour la saison d'été.

Dans les confections, l'assortiment de Brock est tout-à-fait égal à celui qui a été offert l'année dernière et comme cette maison manufacture maintenant ses chemises, ses articles blancs, etc., elle est à même d'offrir les lignes à des prix très serrés, d'autant plus que son profit est diminué.

Nous sommes informés que cette Compagnie a le contrôle de la célèbre Indienne Palatine, pour le Canada. Cette indienne est favorablement connue du commerce et les manufacturiers prétendent que pour une ligne à détailler à 12 1-2c., elle ne peut être surpassée par aucune autre offerte cette saison.

Vous vous souviendrez que, la saison dernière, il y a eu une grande pénurie de longs gants en soie et la Compagnie Brock a prévu la demande cette année en plaçant des ordres très forts. Les marchandises promettent d'être tout aussi populaires qu'elles l'ont jamais été et le détaillant qui achète ce qu'il lui faut dans cette ligne ne court aucun risque.

Dans les tapis et les linoléums, la maison Brock a aussi un stock splendidement assorti, beaucoup des modèles ayant été livrés exclusivement pour le Canada. Cette Compagnie offre quelques modèles exceptionnellement beaux en carrés moquettes et nattes; en réalité, c'est ce qu'il y a de plus beau que nous ayons jamais vu. Un de ces modèles particuliers, connu sous le nom de "maple leaf", obtient de la faveur auprès d'un très grand nombre de marchands de la ville et devrait bien faire à la campagne.

### Greenshields, Limited, Montréal

Une activité générale règne dans les divers départements de la maison Greenshields, Limited. Du haut en bas de la maison ou, en d'autres termes, dans toutes les sections, le personnel est très occupé à l'exécution et à l'expédition des commandes. Il serait difficile de trouver un département plus occupé que les autres, car dans tous on rapporte des conditions commerciales très satisfaisantes.

Le département des gants fait des ventes actives et de fortes commandes arrivent journellement. Les gants en lisle, en taffetas et, dans un petit nombre de cas, les gants en soie pure, sont tous en demande. La demande pour les gants longs, quoiqu'elle ne soit pas ce qu'elle était l'année dernière est quand même forte. Les gants courts, tant en fini glacé qu'en fini Suède, pour usage immédiat, occupent aussi une place proéminante.

Le stock des rubans taffetas et des rubans de velours, dans toutes les dernières nuances et dans toutes les qualités, est complet et les ordres pour ces articles seront promptement exécutés.

Les étoffes lavables ont une bonne vente, car l'assortiment est des plus complets. Les étoffes lavables blanches, de couleur et imprimées, sont en stock et sont tout aussi nouvelles qu'elles l'ont jamais été. Les mousselines mercerisées qui sont offertes en huit variétés différentes se vendent bien aussi. Les lawns Victoria, les toiles de l'Inde, les lawns de Perse, les nansoucks, les mousselines Suisses (book), les mousselines Suisses à pois et à rayures, sont tous en stock dans les meilleures qualités et dans de vastes assortiments.

Dans le département des confections, il y a une demande raisonnable pour les chemisettes blanches, avec effet combiné de broderies et de dentelles. Ces lignes ont eu une assez bonne vente et ont donné lieu à beaucoup de commandes de renouvellement dans toutes les parties du pays.

Cela indique clairement que la demande augmentera à mesure que la saison s'avancera. La maison Greenshields est en mesure de prendre soin des besoins de ses clients. Elle a aussi un assortiment complet d'articles blancs. Des valeurs spéciales sont offertes dans toutes les lignes en demande.

Maintenant que le commerce des tapis au détail bat son plein, cette maison attire l'attention du commerce sur le fait qu'on peut se procurer chez elle, à un moment donné, toutes sortes d'articles en fait de tapis et de fournitures de maison. Son stock considérable et varié offre le plus grand choix en tapis, prélarts, linoléums, rideaux, carrés de toutes qualités, matériel à nattes, cretonnes, mousselines d'art, oreillers et coussins, tous articles offerts dans les derniers modèles. Les marchands feraient bien d'examiner ce stock, car ils y trouveront tout ce qu'il faut pour leur plaire et les prix sont corrects.

Pour réassortir leurs stocks de cotonnades, d'étoffes à robes, de tweeds, de bonneterie, etc., les marchands de nouveautés ont tout intérêt à examiner les assortiments complets que leur offre la maison Garneau, Limitée, Québec, dans tous les rayons. Voici le moment où on renouvelle les prélarts, tapis, linoléums, rideaux, etc. Les marchands trouveront dans la maison Garneau, Limitée, des assortiments variés de ces articles. Une visite aux salles d'échantillons, 242 rue St-Jacques, Montréal, offrira de l'intérêt et sera avantageuse aux marchands de nouveautés.




### DOMINION WOOLLEN MANUFACTURING CO.

La Dominion Woollen Mfg. Co., de Montréal et Beauharnois, a fait, le 16 mars, une liquidation volontaire, comme résultat de la dépression générale du commerce qui a eu lieu dans les quelques derniers mois; cette dépression affectait l'industrie des lainages plus sévèrement que la plupart des autres industries, parce que depuis que le tarif préférentiel a été mis en vigueur, la manufacture des lainages du pays a eu de grosses difficultés à traverser. Il a été dit au bureau de la Compagnie, par M. E. A. Robert, directeur-gérant et secrétaire-trésorier, que la décision de fermer la manufacture avait été prise par les directeurs le vendredi précédent et que cette décision avait été complètement volontaire de leur part, puisque le passif de la Compagnie, au commerce, en dehors du passif aux directeurs et aux actionnaires, était relativement insignifiant.

Depuis la dépression commerciale des quelques derniers mois, a dit M. Robert, les affaires de la Compagnie ont diminué à un point auquel il n'était plus profitable de faire fonctionner la manufacture. La Compagnie employait 200 ouvriers à sa manufacture, mais ceux-ci furent graduellement congédiés à mesure que les affaires diminuèrent et la manufacture produisait très peu quand elle a été fermée.

Finalement, on se demanda s'il vaudrait mieux fermer complètement, pendant un certain temps, ou faire une liquidation volontaire et, à une assemblée des directeurs tenue le 13 mars, on décida d'employer ce dernier moyen. Les procédures nécessaires furent prises devant les tribunaux, le 16 mars et l'assemblée des créanciers aura lieu le 23 mars.

"Cette mesure est simplement un résultat de la panique financière et de la dépression commerciale qui ont sévi sur le continent tout entier durant les quelques derniers mois, dit M. Robert. Depuis que le tarif préférentiel a été mis en vigueur, l'industrie des lainages a passé par une dure période et, avec les difficultés additionnelles que nous avons rencontrées dernièrement, nous en sommes venus à la conclusion qu'une liquidation était meilleure pour nous. Toutefois, il est bien possible qu'à l'assemblée des créanciers les affaires soient arrangées sur une nouvelle base, de telle sorte qu'une réorganisation de la Compagnie soit effectuée plus tard et que le travail de la manufacture recommence."

La Dominion Woollen Mfg. Co. a été incorporée en 1896, au capital de $170,000, capital qui a éét ensuite porté à $210,000; la Compagnie étant formée entièrement de capitalistes montréalais, avec M. W. C. McIntyre comme président. La Compagnie possède une manufacture bien outillée à Beauharnois, laquelle emploie comme forces motrices l'eau et la vapeur et, quand elle fonctionne à pleine capacité, emploie 200 ouvriers. Les articles manufacturés sont principalement des couvertures, des étoffes pour pardessus, des friezes, etc.

La demande de liquidation fut présentée au nom de la Compagnie par M. Alex. C. Hutchinson, architecte de Westmount, un des actionnaires. M. E. D. A. Robert a été nommé gardien provisoire. L'état du passif et de l'actif n'a pas encore été transmis au greffe des faillites de la Cour Supérieure.




### LA VERITE SUR L'ASTRAKAN

Parmi les fourrures de huat prix, aucune n'est plus connue ni plus communément employée que l'astrakan, et il n'y en a pas d'autre au sujet de laquelle circulent des bruits plus erronés. Une des croyances les plus générales est que l'astrakan le plus frisé, le plus brillant et le plus noir est obtenu en tuant la brebis mère pour avoir l'agneau avant sa naissance. Cette idée est absurde. Ce qu'on cherche avant tout dans l'astrakan, c'est d'éviter la nuance rougeâtre qu'on peut constater en tenant la fourrure entre les yeux et la lumière.

Les Allemands excellent dans la teinture de toutes les peaux de mouton, à cause, dit-on, de la qualité de l'eau des rivières d'Allemagne et des propriétés minérales de l'argile de ce pays. Mais il est à peine besoin d'expliquer qu'une pelleterie d'un beau noir de jais avant l'apprêt fera une plus belle peau pour le marché qu'une pelleterie rougeâtre qu'il a fallu teindre en noir. Quel propriétaire d'un troupeau de moutons de Perse serait assez insensé pour tuer une brebis qui produit ces superbes agneaux

noirs? Il est de son intérêt de la conserver vivante, afin qu'elle puisse produire d'autres agneaux, et de prendre d'elle le plus grand soin. En outre, si on laisse les agneaux grandir, leurs peaux sont plus grandes.

Nous avons demandé, dit "Clothier and Haberdasher", à la maison Révillon Frères, qui fait à Bokhara, en Perse, l'élevage en grand des moutons pour les besoins de son commerce à Paris, si, dans des circonstances quelconques, on tuait la mère pour obtenir une bonne pelleterie de l'agneau non encore né. "Jamais", nous fut-il répondu. "Voici ce qui a donné lieu à cette fausse impression: quand la chaleur, en été, devient forte, les bergers conduisent leurs troupeaux des vallées sur les hauteurs plus fraîches des montagnes. En route il arrive parfois qu'une brebis meure d'épuisement. Alors les bergers enlèvent la peau de l'agneau non encore né."




—M. B. Strachan, gérant du département des confections de la maison W. R. Brock Co., Ltd., a visité la manufacture de cette maison à Toronto, dernièrement, pour choisir des échantillons de confections pour l'automne 1908.

—M. J. W. Fenton, représentant le département des lainages de la maison W. R. Brock Co., Ltd., dans les Provinces Maritimes, est venu à Montréal, pour examiner ses échantillons et est maintenant de nouveau en route.

—M. Shea, de la maison W. R. Brock, Co., Ltd., qui a fait un voyage spécial aux Provinces Maritimes, est revenu au magasin, il y a peu de temps.

—M. Louis Decelles ,représentaient M. M. D. McCall Co., Ltd., vient de passer une semaine à Sherbrooke, où il a fait des affaires très satisfaisantes.

—C'est avec beaucoup de plaisir que nous apprenons que M. F. J. Fortier, voyageur de MM. Debenhams (Canada), Ldt., est complètement remis de sa récente maladie et qu'il est reparti pour un voyage dans son district habituel, qui comprend la vallée de l'Ottawa.

## LE PHOQUE A FOURRURE

Le phoque à fourrure disparaîtra bientôt, comme le font le buffle, la loutre de mer et d'autres animaux qui ne se reproduisent pas en captivité et qui sont détruits par l'homme pour leur peau ou pour l'ivoire. Dans un avenir peu éloigné, à moins qu'un changement extraordinaire n'ait lieu dans les conditions actuelles, on verra l'extinction à peu près complète de ce pinnipède intéressant, dons nous tirons la fourrure la plus utile qui soit connue jusqu'à présent.

Le public en général confond le phoque à fourrure avec le phoque à poil. A part leur nom et la forme générale de leur corps, ces deux espèces n'ont rien de commun. Sous tous les autres rapports et surtout au point de vue de leurs habitudes, elles sont tout-à-fait dissemblables. Tous les essais faits pour maintenir en captivité le phoque à fourrure ont échoué et c'est ainsi qu'en dehors des chasseurs, très peu de personnes ont jamais vu un de ces animaux, bien que chacun pense qu'il connaît bien cette espèce. On trouve le phoque à fourrure dans toutes les eaux salées de l'univers. Les habitats du phoque à fourrure sont très restreints. Les conditions particulières que demande cet animal pour se propager existent principalement sur les rives brumeuses et sur les baies en pente des régions antarctiques; c'est là qu'était leur principal habitat, jusqu'à ce que la chasse incessante qui leur fut faite pendant de nombreuses années, au cours desquelles les chasseurs en tuèrent des centaines de mille, sans s'occuper de leur sexe, les en fît partir. Maintenant, le troupeau tout entier, réduit de plusieurs millions à environ 200,000 individus, fréquente la mer de Behring au moment de la reproduction et la plus grande partie de ces animaux se rend à l'île de St-Paul, la plus grande des deux petites îles de l'archipel de Pribylof.

L'île de St-Paul a un peu plus de 30 milles carrés de superficie. Il serait presque impossible d'imaginer un endroit plus triste à habiter. Pendant neuf mois de l'année, l'île est enveloppée d'un brouillard humide que le soleil ne pénètre qu'à de rares intervalles et pendant des périodes courtes. Pendant l'été, (il n'y a là ni printemps ni automne), de forts vents froids balaient la petite île désolée et les habitants quittent à peine leurs demeures. La population de cette île consiste en trois cents Indiens Aleut, dont les ancêtres vinrent là de Russie, dans le but de se livrer au travail exigé pour la conservation des peaux de phoques. Ce travail, depuis cette époque, a toujours été leur seule occupation et leur seul moyen d'existence. Ils sont contents de leur sort; en somme, ils sont heureux jusqu'à un certain point. Un prêtre de l'église catholique grecque leur fournit les secours de la religion. Ces gens ont des maisons confortables, construites par la Compagnie fermière, de la nourriture en quantité, des vêtements chauds et ont l'avantage de n'être troublés par aucun souci. Les coutumes des phoques sont extrêmement régulières, bien ordonnées et indiquent un haut degré d'instinct. Ils passent l'hiver en eau profonde, se nourrissant de poissons. Les adultes préfèrent la mer, au large de la côte de la Basse Californie, tandis que les femelles et les jeunes vont plus au Sud. Au commencement de mai, les mâles commencent à arriver aux endroits de reproduction et pendant les semaines qui s'écoulent avant l'arrivée des femelles, ils choisissent des lieux qui sont occupés d'une manière permanente pendant toute la saison. Il y a maintenant de la place pour tous, mais, à l'époque où la troupe des phoques était beaucoup plus nombreuse, se chiffrant à des millions, les mâles avaient l'habitude d'engager des luttes féroces qui avaient souvent pour résultat la mort des uns et des mutilations sérieuses. Au commencement de la saison, le mâle pèse en moyenne

500 livres, la plus grande partie de son corps étant composée de graisse accumulée pendant les mois précédents. Sa longueur est de 6 à 7 pieds, surpassant de deux pieds celle de la femelle qui est beaucoup plus mince et qui ne pèse qu'environ 80 livres. Les femelles chargées de leur petit voyagent au Nord beaucoup plus lentement que les mâles et sont harcelées en route par les chasseurs qui poursuivent les troupeaux dans des schooners. Ces embarcations sont rapides et ont un faible tonnage (60 tonnes est une bonne moyenne); elles portent des canots et des équipages mélangés, comprenant des hommes blancs de toutes les nations, des Japonais et des Indiens de l'Alaska. Chaque matin, le schooner envoie ses canots parmi les phoques émigrant qui sont attaqués au harpon et au fusil et plus souvent de cette dernière manière. Sur six ou sept animaux sur lesquels on a tiré, on ne peut s'emparer que d'un seul, car l'animal plonge dès qu'il est touché et ne revient jamais à la surface de l'eau. A moins qu'il ne soit tué immédiatement, le phoque est d'habitude perdu pour le chasseur. Puisque ces animaux sont tous des femelles et que presque toutes ont des petits l'effet de ce massacre contribue beaucoup à la réduction du troupeau. Au cours des récentes années, des déprédations ont été commises. Le gouvernement des Etats-Unis n'a pas pu passer des traités satisfaisants avec les diverses puissances et la ituation devint si aigue que le président Roosevelt proposa sérieusement au dernier Congrès la destruction de ce qui restait des phoques comme une solution de la difficulté.

Les femelles arrivent aux endroits de reproduction dans la première semaine du mois de juin. Bien que les femelles, après avoir donné naissance à leur petit, quittent les îles fréquemment et parcourent des centaines de milles pour chercher de la nourriture, chacune d'elles revient à sa station d'origine et retrouve son petit. Elle n'en met bas qu'un seul et elle ne nourrit jamais le petit d'une autre femelle. C'est un problème pour les observateurs de déterminer la manière dont les mères reconnaissent leur petit quand, après une absence de plusieurs jours, elles trouvent leurs petits entassés les uns sur les autres par dizaines ou douzaines; mais elles les reconnaissent, cela ne fait pas l'ombre d'un doute. Quand elles sont à la recherche de nourriture, les femelles sont encore attaquées par les chasseurs qui en exterminent des quantités. Dans ce cas aussi, la mort de chaque femelle entraîne celle d'un autre animal, car le petit privé de sa mère ne peut jamais trouver une mère nourricière, et doit forcément périr d'inanition. Le spectacle le plus pitoyable et le plus touchant est celui qu'offre un terrain de reproduction où existent beaucoup de jeunes phoques affamés, dépérissant peu à peu, par manque de nourriture. Il y a encore une autre catégorie de phoques sur les îles en question. Ce sont les jeunes mâles qui n'ont pas la permission de prendre part à la vie de famille jusqu'à ce qu'ils aient atteint l'âge de cinq ou six ans. Avant cette époque, ils n'ont pas la taille et le poids qui leur permettent de pénétrer dans la place d'élevage. Le "célibataire" se tient à quelque distance des mâles et de leurs harems et il court un danger de mort s'il s'avance sur le terrain réservé. Une allée est quelquefois laissée libre pour permettre aux "célibataires" d'aller à l'eau et d'en sortir, mais si l'un d'eux dévie de ce chemin étroit, il est immédiatement tué. Les jeunes mâles forment l'élément le plus important de la tribu des phoques sur l'île, car ce sont eux qui fournissent toutes les peaux obtenues d'une manière légitime. La fourrure du mâle n'a aucune valeur après la sixième année et bien que la peau de la femelle ait une valeur commerciale à tout âge, il est défendu de tuer les phoques femelles. Toute l'industrie des peaux de phoques sur les îles de l'archipel est contrôlée et surveillée par le gouvernement qui est représenté par un dignitaire du trésor pour régler l'époque et la manière de tuer les animaux ainsi que le nombre de ceux qui doivent être détruits. A certains intervalles, les villageois conduisent les jeunes phoques en bandes de centaines de milliers, à travers l'île, jusqu'à un vaste terrain d'abatage dans le voisinage du village et des maisons de salaison. Là, certains animaux sont marqués pour être abattus; on les assomme et on les dépouille avec la rapidité et la dextérité employées dans les abattoirs de Chicago. En plus du nombre de phoques que la compagnie fermière a le droit de tuer, les insulaires ont la permission d'en abattre un certain nombre pour leur propre subsistance. L'animal leur fournit de la nourriture, des vêtements, de l'huile pour leurs lampes et une demi-douzaine d'autres choses nécessaires. L'élevage des petits se termine dans les premiers jours du mois d'août. Les mâles commencent à émigrer, pour ne revenir qu'à la saison prochaine. Chacun d'eux est resté continuellement sur sa station pendant trois mois, sans manger ni boire. L'atmosphère humide lui a fourni de l'eau et la grande quantité de tissus adipeux avec laquelle il est arrivé lui a servi de nourriture. Les phoques qui restent errent çà et là, sans aucun souci des liens de la famille. Les femelles font de plus longues excursions en mer et cessent de s'occuper de leur petit, âgé maintenant de six semaines ou de deux mois. Chose étrange à dire, les petits phoques ne sont pas du tout à leur aise dans l'eau. Jusqu'à ce moment, il n'ont jamais montré un désir d'y aller. Leur temps s'est passé à gambader l'un avec l'autre, comme des petits chiens. Maintenant, ils commencent à montrer une certaine curiosité pour l'eau, mais cette curiosité ne se fait voir que par leurs jeux dans les flaques d'eau peu profondes du rivage. Quelques-uns s'aventurent à aller jusqu'au bord de la baie et les vagues les font rouler sans qu'ils puissent y résister. Ils ne savent pas plus nager que l'enfant nouveau-né. Jeté dans une eau assez profonde tête première, un phoque âgé de deux mois coule au fond, comme une pierre, parce qu'il n'a pas l'instinct de se redresser. Il apprend à nager peu à peu et lentement, allant à la mer de plus en

plus loin chaque jour et, à la longue, il se rend à un rocher situé à une courte distance du rivage, d'où il fait, en toute sécurité, des excursions, jusqu'à ce qu'il ait confiance en son aptitude à flotter. Tout cela, il le fait sans avoir reçu aucune assistance de sa mère. En vérité, elle ne s'est pas occupée de lui en apparence, ni de ses efforts maladroits pour se familiariser avec l'autre partie de sa vie d'amphibie. Toutefois, il semble trouver quelque aide parmi les "célibataires" qui passent une grande partie de leur temps dans l'eau, près du rivage, à cette époque, et par l'exemple tout au moins, ils montrent aux plus jeunes la manière de jouir de la vie. Au bout de quatre à cinq semaines, les jeunes phoques sont tout-à-fait chez eux dans la mer et on peut les voir comme leurs aînés, faire un somme sur le dos, pendant que les vagues tranquilles les bercent. De bonne heure, en octobre, les phoques s'en vont avec les femelles et se dirigent vers leurs quartiers d'hiver, pour ne revenir qu'à la saison prochaine.

## LES BOUCLES

Les boucles qui sont maintenant à la mode sont d'un emploi très ancien. "One, two, buckle my shoe". (Un, deux, boucle mon soulier) était un chant de la nursery quand la littérature était encore peu développée. On portait des boucles au moyen âge. Robert Attelath, de Lynn, en Angleterre, qui mourut en 1376, portait des boucles sur ses souliers. L'histoire ne dit pas ce qu'était ce Robert Attelath. On portait des boucles à l'époque où les Stuart régnaient en Angleterre ; mais quand Cromwell fit décapiter Charles 1er, les boucles et tous les objets de luxe furent supprimés de la toilette,

Quand Charles II monta sur le trône d'Angleterre, les boucles revinrent à la mode. Des boucles portées par les élégants et les élégantes de la cour étaient très coûteuses et très belles.

Pendant tout le dix-huitième siècle, les boucles furent de mode. Elles étaient en nacre et en étain aussi bien qu'en argent et en or. Le dessin de certaines de ces boucles était très compliqué et leur ornementation très ouvragée. Souvent ces boucles étaient sorties de pierres précieuses ou d'imitations de pierres précieuses.

Les boucles ont été à la mode à diverses époques depuis le dix-huitième siècle et aujourd'hui elles reprennent de la vogue.

**Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez-vous promptement.**



## L'INDUSTRIE DES CHALES DANS L'INDE

La manufacture des châles en cachemire qui, il y a cinquante ans, occupait des villages entiers et des milliers de familles dans la province de Cachemire, est une industrie presque éteinte aujourd'hui. Autrefois, la possession d'une paire de châles en vrai cachemire était une marque de noblesse ou au moins d'un rang social élevé dans les familles indiennes. Aujourd'hui les imitations à bon marché faites dans le Punjab et l'article fait à la machine en Europe, teint à l'aniline en teintes, et en dessins remarquables, supplantent le châle fait à la main par les indigènes. Une commande fortuite d'une paire de châles à un prix modéré pour satisfaire la fantaisie passagère d'un potentat, la réparation ou le renouvellement de quelques tentes en châle appartenant au maharaja de Cachemire, ne suffisent pas à faire vivre l'artisan ou entretenir l'industrie.

La manufacture du véritable châle en cachemire se fait presque entièrement à la main. La matière employée est la laine douce de la chèvre du Thibet. Des broches à main sont employées dans les opérations préliminaires faites pour convertir la laine en filés; le tissage du filé en une texture d'une finesse inimitable est fait entièrement sur des métiers manipulés avec la plus grande dextérité: on tisse ensuite en l'entrelaçant le bord en laine de couleur. Les teintures employées sont naturelles et indélébiles. On croit que l'eau de certains lacs et de certains cours d'eau dans laquelle on trempe les châles à la propriété de rendre les couleurs permanentes.



## PAGINATION DES ANNONCES






## Le Public connait la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

**La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY Est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.**

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

## DRAP "CRAVENETTÉ" OU UN VÊTEMENT FAIT DE CE DRAP.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "**Cravenette**" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "**Cravenette,**" SI ELLES SONT DE QUALITE STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "**Cravenetté,**" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

# GREENSHIELDS LIMITED

**GREENSHIELDS & CO., LIMITED**
**WINNIPEG, MAN.**

**MONTREAL**

**GREENSHIELDS WESTERN LIMITED**
**VANCOUVER, C.A.**







# Priestleys'

1908

## Drap Resilda de Prie tley



LUSTRE PERMANENT



PAS DE FAUX PLIS



RÉSISTE À LA POUSSIÈRE






## Drap Resilda de Priestley



Ce nouveau drap est produit dans les tissus suivants :

POPELINE
TRICOT
SAVONA
CRÊPE RÉSILDA
VOILES À RAYURES
Noirs et Couleurs

GREENSHIELDS Limited,
MONTRÉAL





L'époque des déménagements arrive et, avec elle, une demande active pour Tapis, Prélarts et fournitures de maisons. Cette année, nous sommes dans une situation exceptionnollement bonne pour exécuter vos ordres.

Tous nos Tapis sont maintenant en stock—les modèles ont été choisis très soigneusement et un grand nombre d'entre eux sont exclusivement à nous pour le Canada.

Nous pouvons aussi faire quelques modèles exceptionnellement beaux de rideaux endentelle, et si vous avez besoin d'une quelconque des lignes mentionnées ci-dessus, nous serons très heureux que vous nous rendiez visite et que vous examiniez le stock. Il vaut bien la peine d'être vue.

# The W. R. Brock Company (Limited)

## Montréal.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adresé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, AVRIL No 4

## LE CONGRES COTONNIER

Le prochain congrès international qui siégera à Paris aura un programme assez chargé. Il sera, tout d'abord, rendu compte des discussions d'Atlanta (1907) entre planteurs, filateurs et tisseurs, discussions qui aboutirent à la création d'une délégation internationale des producteurs de la matière première et des manufacturiers. La production du coton dans les colonies, remise à l'rdre du jour par las voyages de M. Dernburg, secrétaire d'Etat allemand, et de M. Winston Churchill, sous-secrétaire d'Etat au Colonial Office, sera examinée dans de substantiels rapports. On parlera ensuite de l'assurance des filatures, de l'organisation internationale des industries cotonnières, etc.

## LE MARCHE DU COTON

Avec la venue du printemps, les rêves que faisaient les planteurs, de coton à 15 cents, s'évanouissent et le fait se révèle que le coton sera vendu au prix de l'acheteur. L'union des planteurs et toutes les organisations et méthodes employées pour faire monter le prix ne servent à rien quand les conditions et non les théories sont envisagées. La demande pour le coton a diminué constamment et on fait rapport d'un petit nombre de ventes faites d'avance. Même les manufacturiers de l'Est ont pris la fibre en quantités plus faibles et à des périodes incertaines, leurs demandes étant spasmodiques et on ne pouvait pas s'y fier. Les manufactures du Sud, dans le voisinage des plantations de coton, n'ont pris leurs approvisionnements qu'à mesure qu'elles en avaient besoin. Les exportateurs ont été obligés de mettre un terme à leurs achats, en raison du surplus en magasins qui existait de l'autre côté de l'océan; et même les marchés de Liverpool n'ont pas été aussi actifs qu'auparavant. Des rapports provenant de certains distributeurs européens montrent que l'approvisionnement de coton a été en excès de 500,000 balles sur la fourniture à cette époque de l'année, il y a un an.

Une telle condition a forcé les commissionnaires en coton à se rendre compte que les prix ne peuvent pas être maintenus simplement en les déclarant. La loi de la demande et de l'offre est effective et avec une demande faible et de grandes quantités de coton détenues par les unions de planteurs, espérant des ventes à 15 cents, il y a peu de perspectives que ces résultats soient obtenus.

Il y a des époques où l'influence des unions de planteurs se fait sentir dans le contrôle du mouvement du coton et quand les filateurs semblent avoir besoin de coton, les planteurs ne sont pas portés à vendre; ils prétendent que ce besoin augmentera et que la valeur de leur produit augmentera en proportion. Cela leur donne une supériorité, mais les conditions de cette saison ont été contre eux. Il y a eu de grandes quantités de coton détenues de bonne heure dans la saison, pour livraison future. Les livraisons ayant été faites et les manufactures s'étant restreintes dans leurs approvisionnements, il y a une grande quantité de coton en mains pour les besoins immédiats. Entre temps, le planteur a emmagasiné son coton, payant aussi, par conséquent, pour l'assurance et autres frais incidents, dans l'attente d'une hausse sur le marché, époque à laquelle il aurait l'acheteur à sa merci. Les conditions désirées par le marchand ne se sont pas réalisées et si un détenteur de coton désire disposer de son stock, il ne peut le faire qu'à sacrifice. Les acheteurs se rendant compte de cela, attendent pour voir combien grande sera la concession qui leur sera faite avant qu'ils ommencent à exiger des concessions encore plus grandes.

En ce moment, les perspectives sont en faveur de l'acheteur, car la demande est réduite, les filatures ne sont pas suffisamment approvisionnées d'ordres pour qu'elles soient dans l'obligation d'acheter plus de coton qu'elles ne le font à présent et le vendeur ne peut faire autrement que d'obtenir le meilleur prix possible avec le moins de concessions possible.

Bien que le mouvement du coton ait été inférieur à celui qui a été enregistré l'année dernière à cette époque, il a été plus considérable qu'en 1906. L'approvisionnement visible s'est maintenu constamment avec quelques décroissances hebdomadaires et tout indique une faiblesse du marché qui fera descendre les prix plus près d'un niveau normal.—(Textile American).

## LES RESULTATS DE LA COMPETITION

Traduit du "Industrial Canada"

M. John J. Robert a discuté dans un numéro de la revue "Success" la signification importante de la compétition dans le monde des affaires. Il fait remarquer que c'est un stimulant qui porte l'homme d'affaires à vaincre tous les obstacles et à arriver au plus grand succès.

De même que le gardien d'un phare doit penser que le monde est une place très humide et très triste, de même, nous sommes tous trop enclins à envisager les choses à un point de vue très étroit. Nous sommes trop enclins à regarder en bas et en arrière, à considérer le chemin que nous avons parcouru péniblement et les résultats que nous avons atteints par un labeur difficile, au lieu de regarder en haut et en avant et de considérer les opportunités dont l'avenir nous engage à profiter.

C'est pourquoi nous frémissons à l'appréhension des moindres rumeurs indiquant une compétition future. C'est pourquoi aussi nous sommes portés à regarder le nouveau venu dans notre champ d'actiivté comme un monstre hideux qui va nous priver de nos avantages et qui menace de détruire nos espérances et de réduire nos plans à néant.

Détendons-nous pour un moment de no-

tre tâche accablante; détournons nos yeux des efforts monotones et considérons bien en face la compétition, sans idée préconçue, sans crainte. Analysons-la, classifions-la. Ce sera une puissance qui nous aidera à bien faire; apprenons à en profiter. Si elle est une menace, apprenons à y faire face bravement.

### Deux classes de compétiteurs

Une fois dans cette disposition d'esprit, nous trouvons qu'il y a deux sortes de compétiteurs: celui qui est déterminé à nous dérober nos plans, notre expérience, notre commerce et celui qui, sans peut-être se rendre compte de notre existence même, est tenté d'entrer dans les rangs de la compétition, par les occasions brillantes de succès qu'il pense voir.

Il est de la première importance que nous placions chaque compétiteur dans l'une ou l'autre de ces deux classes. S'il appartient à la première classe, nous pouvons espérer qu'il nous offre ce que, pour plus de simplicité, nous pouvons qualifier, de compétition inintelligente.

Un tel compétiteur est plus à plaindre qu'à craindre. Il ne se créera pas de profits; il nous coûtera peu de chose.

Car le plagiaire en affaires ne peut pas espérer réussir. Il peut copier les choses qu'il voit; il peut imiter les méthodes qu'il pense que nous employons; mais il ne peut rien trouver qui remplace la dure expérience, il ne peut contrefaire le jugement qui ne peut s'acquérir que par une école sévère qui consiste à apprendre à travailler en travaillant.

Le succès en affaires ne réside pas dans des plans ,des projets ou un mécanisme de méthodes. Il réside dans l'esprit qui a mis ces plans à point. Le succès réside dans un commerce établi, dans le génie qui construit, qui dirige, qui administre et qui retient la clientèle.

### Etudiez les compétiteurs

Mais la compétitino intelligente, la compétition d'hommes de bon sens et de bonne réputation, ayant un capital, comment devons-nous nous conduire envers elle?

Accueillez-la bien, surveillez-la, profitez-en, car une compétition intelligente verra les occasions que nous avons manqué de voir; la compétition intelligente placera de l'argent dans des expériences que nous n'avons pas osé essayer; la compétition intelligente ouvrira de nouveaux marchés, agitera de nouveaux intérêts, créera une nouvelle demande. Elle découvrira de nouvelle possibilités à nos yeux étonnés.

Nous profiterons de tout cela.

La compétition doit faire face aux mêmes problèmes que nous avons rencontrés. Si nous annonçons nos produits ou nos marchandises, le concurrent doit aussi faire de la publicité. Si nous n'annonçons pas, le concurrent peut nous montrer la manière de le faire. Si nous avons des voyageurs en campagne, le concurrent doit aussi avoir ses vendeurs comme nous.

Chaque mouvement que fait un concurrent est digne d'être surveillé.

Mais notre marché, qu'en adviendra-t-il, quand il sera divisé en petits fragments par la concurrence? Voilà où nous craignons la compétition; c'est la crainte que nous avons d'apprendre que le marché ne connaît pas de limites, excepté les limites de la demande humaine, et la demande humaine peut être doublée tous les jours.

Quand nous considérons nos maigres listes de clients et que nous voyons les noms épars réunis dans nos Grands-Livres pendant des années d'efforts, il semble que la compétition doit sûrement être une chose dangereuse. Mais lorsque nous considérons le marché qui est encore à conquérir, les clients qui pourraient et peuvent être les nôtres; quand nous considérons que la compétition intelligente, si elle doit réussir, doit ouvrir de nouveaux marchés, doit trouver de nouveaux débouchés au commerce, dont nous profiterons aussi, alors nous nous apercevons que la compétition élargit notre champ d'activité et augmente nos profits.

### La compétition développe l'individualité

Mais la compétition ne fait pas seulement un marché; elle fait aussi les hommes; en tant qu'individus, la compétition nous empêchera de nous endormir et de faire des rêves agréables d'une richesse facile, rêves qui nous empêchent de voir le travail d'aujourd'hui et nous offrent des tableaux trompeurs de succès le lendemain.

La compétition réduira à néant notre sentiment de contentement et mettra de l'action dans nos membres et de la force dans nos bras, ainsi que de la vivacité dans notre esprit. Elle nous fera faire des choses avec un esprit que rien d'autre que la compétition ne pourrait inspirer.

Le but couleur de rose de l'ambition n'est pas un stimulant à moitié aussi efficace que le but rempli d'épines de la compétition.

A quoi pensez-vous qu'un jockey, dans une course de chevaux, songe, quand il se trouve au dernier tournant: croyez-vous qu'il pense que le prix lui appartient s'il gagne ou pensez-vous qu'il songe au fait qu'il y a à ses côtés ou derrière lui un cheval haletant qui menace de lui enlever la gloire de la course? Que croyez-vous que ce marchand entreprenant met dans son travail pour le faire gagner: la pensée abstraite qu'il doit plaire à ses clients ou la connaissance concrète que son voisin fait tous ses efforts pour le vaincre?

A votre idée, quel est le plus grand stimulant pour l'invention? Le rêve idéaliste de perfectionnements ou le fait brutal qu'il y a une compétition à surmonter? Qu'est-ce qui fait que des hommes mettent toute leur énergie à leur tâche, qu'est-ce qui fait que le temps de travail supplémentaire est un service volontaire—est-ce le repos que l'on trouve dans le commerce ou la morsure du coup de fouet du compétiteur? En vérité, notre concurrent est un meilleur guide et un meilleur conseiller que nos amis. Il voit nos faiblesses, sur lesquelles nos amis ferment les yeux. Il nargue ouvertement nos défauts et nos amis gardent un silence bien intentionné, mais injuste. Même tandis que les louanges superficielles de nos amis remplissent nos oreilles, nous entendons le choeur des concurrents.

Et quand un mouvement menace de nous entraîner dans des embarras, c'est la pensée de la compétition qui nous fait faire attention et qui nous sauve d'actions étourdies.

La vanité personnelle nous porte-t-elle à ériger un établissement extravagant et inutile? La compétition nous conseille d'aller lentement; nous pouvons avoir besoin de notre capital de réserve pour faire face à toutes les éventualités.

Nous laissons-nous endormir dans nos occupations? La compétition nous réveillera et nous permettra de secouer le sommeil qui implique la mort des affaires.

---

## LES CORDONNIERS DE L'EGYPTE ANCIENNE

Dans les dessins que l'on remarque sur les murailles des tombeaux des anciens Egyptiens, on voit figurer tous les métiers imaginables, entre autres celui de cordonnier. Ces dessins datant de trois ou quatre mille ans représentent le savetier assis sur un tabouret à trois pieds. Dans un de ces dessins, il tient de sa main gauche une semelle en cuir, tandis qu'avec une alène dans sa main droite, il perce des trous au bord de la semelle. Dans le même dessin, son compagnon tire avec ses dents une lanière de cuir qu'il fait passer dans les trous percés dans une autre semelle. Dans la boutique, on voit des couteaux, des alènes, des râcloirs, des aiguilles, des marteaux, des maillets et du cuir non travaillé, tandis que des semelles découpées sont suspendues au mur.

Le métier de cordonnier n'était pas aussi développé dans l'ancienne Egypte que beaucoup des autres métiers; cela était dû sans doute à ce que la grande majorité de la population marchait pieds nus. Ceux qui portaient des chaussures se servaient de sandales. Ces sandales n'avaient pas toujours une semelle en cuir; on employait aussi pour les semel-

les de la toile, des fibres de palmier, du papyrus et des ajoncs. Les sandales étaient attachées aux pieds par deux lanières, une passant sur le cou-de-pied, l'autre entre les orteils. Comme protection pour les orteils, la pointe de la semelle était quelquefois prolongée, recourbée en l'air et attachée au cou-de-pied. Plus tard, les sandales furent munies de courroies sur les côtés, ce qui conduisit au soulier découvert, d'où se développa graduellement la bottine lacée en cuir. Toutes ces phases du développement de la chaussure se voient au Muséum Egyptien de Berlin, où il existe de nombreux spécimens de sandales en feuilles de palmier, en papyrus, en toile et en cuir, ainsi qu'une paire de souliers lacés égyptiens.

## LES RENARDIERES DE L'ALASKA

De même que l'augmentation ininterrompue du prix des fourrures a provoqué le massacre abusif des animaux qui les fournissent, de même la disparition graduelle de ces animaux a fait naître une industrie nouvelle, qui tend à perpétuer la race et à en multiplier les produits.

Il s'est fondé notamment, il y a quelques années, dans les îles de l'Alaska, des Sociétés pour l'élevage du renard bleu, ce porte-pellisse précieux, dont la peau est estimée, suivant sa qualité, suivant aussi les années, de $40 à $80 la pièce.

### Physiologie du renard bleu

Le renard bleu, en liberté, habite les régions boréales de l'Asie, de l'Europe, et surtout de l'Amérique. Sa fourrure improprement qualifiée bleue, est en réalité d'un gris argenté. Il est, semble-t-il, absolument monogame; et le petit nombre de ses produits n'est pas fait pour en diminuer la valeur. Sa femelle n'a qu'une portée, en mai; elle comprend parfois une dizaine de jeunes, dont il ne subsiste le plus souvent que trois ou quatre. Il vit en famille dans un terrier semblable à celui du renard commun, et se nourrit surtout de poissons, de coquillages, et d'oiseaux morts, quand il en trouve.

### Comment on en fait l'élevage

L'élevage du renard bleu est simple en principe; il consiste à attirer l'animal dans les îles où il trouve préparé pour lui, des terriers confortables, une nourriture abondante, protection contre ses ennemis. Il y fixe ses pénates, s'y reproduit et paie l'hospitalité de l'homme en lui fournissant annuellement une certaine quantité de sujets de choix.

Une intéressante étude de M. Ch.-E. Hofer, du Yellowstone Park, publiée dans "Forest and Stream" nous initie aux détails pratiques de cette curieuse industrie. D'abord il est relativement facile d'attirer le renard dans les îles qui lui sont préparées. Il n'est pas farouche, ne demande qu'à se laisser apprivoiser, et au bout de peu de temps suit son gardien comme un chien. Les petits jouent voloniers avec les enfants.

### Habitation

Le seul luxe qu'il demande à son terrier, c'est d'être à l'abri du vent et exposé au midi; il n'est pas impossible de satisfaire un si modeste désir. Mais le propriétaire d'un terrier n'aime pas qu'on circule dans les environs. Chaque renard semble être le maître d'aller et venir dans un certain rayon. Quand il en sort, ses congénères le rappellent aux convenances à grand fracas et souvent avec effusion de sang.

### Nourriture

La question de la nourriture est un peu plus compliquée ; il la faut substantielle. Le régime qui convient consiste en poisson, en chair d'otarie, de phoque, de beleine, de marsouin, en déchets de conserves, en huile, en pâtées de maïs et d'huile; tout cela est cuit. On distribue aussi du saumon séché qu'on obtient facilement dans ces parages.

Des éleveurs se sont mal trouvés d'avoir substitué des bouillies économiques à ces denrées nourrissantes.

Les repas des renards sont servis en des endroits fixes qu'ils connaissent bien et où ils se rendent, venant de plusieurs milles. Chaque île possède en effet sa cuisine où l'on prépare les repas dans de vastes chaudières. Près des cuisines sont aménagées des auges capables de tenir 88 gallons. Elles sont dans des huttes munies de portes qu'on peut fermer à distance et qui, grâce à ce stratagème servent de trappes au moment où l'on réclame au renard sa fourrure. C'est la nuit que les renards vont au réfectoire; dès le soir on les entend s'appeler de loin, et le matin les auges sont généralement vides. A l'époque où les femelles se dérangent difficilement, on leur porte la nourriture à domicile.

Il arrive souvent qu'en été on les nourrisse en traînant un filet qu'on amène jusqu'au rivage. Les renards sont généralement là, attendant la fin de l'opération; dès que le poisson est à sec, ils approchent, mangent sur place les grosses pièces, emportent les petites et les enfouissent en des cachettes où ils vont les prendre quand l'appétit est revenu.

### Protection

Les principaux ennemis des renards sont: l'aigle, qui dévore les renardeaux, mais ne s'attaque point aux adultes; le corbeau qui s'en prend aux jeunes, et la mouette qui essaye de crever les yeux des renardeaux pour les mettre hors d'état de se défendre. La sollicitude des gardiens écarte le danger.

La santé des renards est généralement bonne; pas d'épizootie. Seuls des parasites intestinaux réclament parfois l'intervention du vétérinaire.

### Exportation

C'est entre le 15 décembre et le 15 février, au moment où la fourrure est la plus belle qu'a lieu la capture des sujets destinés à mourir. On les fait prisonniers dans les huttes où ils viennent se nourrir; on examine les bêtes; on choisit celles qui sont dans la meilleure condition, on laisse celles qui ont encore à gagner, et on emporte les victimes dans des cages. Il ne faudrait pas les tuer dans le voisinage: les autres pourraient voir, entendre, sentir l'odeur du sang, et deviendraient dangereux.

Non seulement on sacrifie les individus en belle condition mais encore on détruit pour les empêcher de se reproduire et d'abaisser la qualité de la race, les individus inférieurs. Par contre, on laisse vivre un certain nombre de beaux reproducteurs chargés d'assurer les générations futures, en ayant soin de conserver un nombre à peu près égal d'animaux de chaque sexe.

C'est à Londres que les peaux de renards sont presque toutes envoyées. L'installation d'une île, destinée à l'élevage du renard bleu, coûte environ $15,-000 et commence à rapporter au bout de deux ans.—(A Travers le Monde).

## LES TISSUS DE SOIE EN SUISSE

L'année 1907 fut mauvaise pour la sériciculture suisse. Augmentation des salaires, réduction des heures de travail, resserrement des débouchés pour les produits de première qualité, détérioration des qualités moyennes et inférieures, élévation des prix de la soie brute: ce furent là quelques-uns des facteurs qui contribuèrent au malaise des filateurs de Zurich et de Saint-Gall.

Si, néanmoins, l'exportation a généralement maintenu ses positions antérieures, l'explication doit en être cherchée dans la majoration des prix qui, de 1904 à 1907, ont augmenté de 7.6 p. c. pour les tissus entièrement ou partiellement en soie. Pendant les 9 premiers mois de l'année —nous ne connaissons pas encore les chiffres du dernier trimestre—l'Angleterre a acheté 22,000 livres de moins qu'en 1906; mais les valeurs ont augmenté de $540,000. La Belgique, le Canada et la France ont accru leurs achats de tissus suisses.

Les fabricants de cache-nez ont conclu une entente avec leurs collègues allemands; leur exemple ne sera pas suivi de sitôt par les autres branches de la production.

L'année 1908 s'est ouverte sous de plus mauvais auspices que sa devancière. Le

sévère tarif du 10 octobre 1902 ne fut pas et ne pouvait pas être un bienfait pour la sériciculture suisse.

### LE VENDEUR IDEAL

Un demi-siècle ou moins avant le commencement de cet âge de l'électricité, on attachait peu d'importance à la vocation de l'homme dont le métier consistait à vendre des marchandises de toute espèce. C'était en grande partie une affaire où on s'engageait au petit bonheur, sans principes établis pour conduire un homme au succès.

Aujourd'hui les choses sont changées radicalement.

L'époque de l'homme vêtu d'un costume à carreaux, du buveur de whisky, de l'homme parlant haut, du "bon compagnon", cette époque est passée. Ce que le monde demande aujourd'hui, et ce qu'il faut dans beaucoup de lignes d'affaires, ce sont des hommes ayant des aptitudes réelles et solides de vendeurs, dit C. S. Given, dans "Tribune".

Les systèmes employés dans le commerce aujourd'hui sont nouveaux. Les vieilles méthodes ont subi un changement profond. Comme la machinerie primitive employée dans l'industrie autrefois, ces méthodes ont été mises de côté pour des méthodes nouvelles et perfectionnées, qui sont en vigueur maintenant. Le plan hautement intellectuel et moral de la civilisation actuelle demande des lois plus élevées pour régir les relations entre le distributeur et le public acheteur.

Avec ce changement, il s'est produit une demande pour des hommes et des femmes de plus haute classe pour représenter le marchand en affaires—hommes et femmes ayant plus d'aptitudes et des talents plus variés. Les idées modernes exigent des vendeurs connaissant véritablement leur métier, qui, pris dans son acceptation la plus élevée, est une science et un art—un art, à cause des principes nombreux et profonds et des lois complexes qui s'y appliquent; un art, à cause du talent et de l'habileté nécessaires à l'aplication de ces lois et de ces principes pour arriver au but désiré.

L'aptitude à vendre des marchandises est-elle donc innée comme le talent du peintre? C'est peut-être vrai au sens idéaliste, mais beaucoup d'hommes réussissent assez bien qui ne peuvent se vanter d'avoir du génie. Tout homme doué d'un degré raisonnable d'intelligence, de beaucoup de bon sens, d'un peu de perspicacité, qualités auxquelles viennent s'ajouter une persévérance infatigable, devrait devenir un bon vendeur, pourvu naturellement que le travail lui plaise.

Un tel homme possédant des qualités ordinaires et portant sur lui l'empreinte de la sincérité et de l'honnêteté, aura le pouvoir d'influencer le public, ce qui est le secret de l'art du vendeur. L'homme qui peut atteindre la volonté des autres, qui peut créer chez le client un désir pour ses marchandises, est un homme précieux.

L'être peu intelligent peut offrir ce que le client a déjà résolu d'acheter; il ne faut pas d'art pour cela; c'est le procédé automatique de la vente.

La chose primaire essentielle pour un vendeur, comme pour tout autre homme qui veut accomplir quelque chose, c'est l'énergie. C'est le vendeur actif, entreprenant qui prend la première place. Pour réussir, il doit être un travailleur acharné, non seulement il doit travailler de ses mains, mais aussi de sa tête? Le vendeur qui ne pense pas travaille automatiquement, sans mettre d'âme, de vie réelle à ce qu'il fait.

Le vendeur modèle doit être un homme d'idées; il doit acquérir une connaissance complète, scientifique de son stock de marchandises. Une connaissance de la nature humaine est également presque aussi indispensable qu'une connaissance de la marchandise même. Certains clients peuvent être entraînés, d'autres doivent être dirigés; aux uns il faut parler, il faut laisser les autres parler. Un vendeur devrait étudier la loi de la suggestion pour être à même de juger promptement des goûts et des fantaisies du clients et se hâter de fournir à sa demande. Il doit avoir du tact.

Le vendeur idéal doit s'estimer luimême; c'est une vertu pratique qui embellit en même temps le caractère de l'individu. La croyance en soi-même est nécessaire au succès dans toutes les entreprises. Mais l'employé doit conserver avec soin ce sain état d'esprit; il doit faire usage de bon sens.

Le vendeur avisé évite d'émettre son opinion personnelle et cède entièrement aux idées de son client. Mettant complètement de côté le "moi", il fait montre d'un idéal judicieux au lieu de sentiments égoïstes déplacés. Quand un vendeur consent à servir un client, il fait abandon, pour le moment, de tous ses droits personnels. En d'autres termes, il appartient à ce client tout autant que la marchandise après qu'elle a été payée, c'est-à-dire que son temps, son attention, son expérience, tout ce qu'il possède, sont des choses auxquelles le client a droit puisqu'il paie pour elles aussi bien que pour l'article objet de la vente.

Dans tous les cas, on ne peut pas trop estimer la bonne humeur. La maîtrise le soi même a toujours une haute valeur. Peu importe que le client soit désagréable à l'extrême ou qu'il tienne compte des sentiments du vendeur ,qu'il fasse de forts achats en quelques minutes ou qu'il fasse perdre au vendeur une heure de son temps précieux sans rien acheter: tout cela n'a aucune importance pour l'homme maître de son art; celui-ci doit être aimable en tout temps et obliger ainsi le client à emporter du magasin au moins une chose—une bonne impresssion, qui portera ses fruits dans l'avenir.

Il n'y a rien qui coûte si peu que la courtoisie et il n'y a rien qui ait plus d'influence en affaires. L'attitude du vendeur devrait être la même vis-à-vis du client que si celui-ci était reçu par le vendeur dans son salon. Quand on a toujours cela présent à l'esprit, tout danger d'être désagréable est écarté; le vendeur acquiert un état d'esprit qui engendre la courtoisie dans toutes les circonstances. La courtoisie est produite par la bienveillance et la bienveillance engendre la patience, qui est une qualité finale.

Une autre chose des plus essentielles pour le vendeur idéal est, bien entendu, son apparence personnelle. Une personnalité bien caractérisée est un don enviable; mais tout le monde ne peut pas le posséder, puisque c'est un don naturel. Cependant une chose à la portée de tous est une bonne apparence personnelle, indispensable à l'employé moderne. C'est donc le premier devoir de toute personne servant le public d'être le mieux vêtue possible. La toilette a une influence capitale.

### UNE NOUVELLE PLANTE TEXTILE

On commence à cultiver, au Brésil, une plante textile assez semblable au lin, et à laquelle on a donné le nom de "Canhamo Brasiliensis Perini."

Cette plante, vulgairement connue sous le nom de lin du Brésil, est une herbe qui, sous le climat brésilien, atteint, en quatre ou cinq mois, une hauteur de 14 à 28 pieds. Elle offre, sur le lin, les avantages suivants:

Le lin du Brésil est plus résistant que le lin d'Europe aux attaques des insectes et des cryptogames et il se défend mieux contre la sécheresse. Sa croissance est plus rapide: dans les pays tropicaux, on peut obtenir trois récoltes par saison. De plus, sa culture est moins exigeante que celle des autres plantes textiles. Il est doué d'une résistance, d'une flexibilité, et d'une finesse supérieures à celles du coton et du lin d'Europe et peut plus facilement que ces deux plantes se teindre et se blanchir. Enfin, les débris du lin du Brésil possèdent d'excellentes propriétés qui permettent d'en faire un papier estimé.

M. Chas. W. Lewis vient d'être nommé agent pour la partie Est du Canada pour la maison J. B. Lewis & Sons, Ltd., manufacturiers de bonneterie et de sous-vêtements de Nottingham, Angleterre.

M. Lewis continuera de plus à représenter la Montreal Suspender & Umbrella Mfg. Co.






**Modèle de Miniggis, Paris.**
Chapeau en paille noire, garni de plumes d'autruche.



**Modèle de Deffontaine, Paris.**





**Modèle de Suzanne Blum, Paris.**
Charmant chapeau en paille de Milan naturelle, avec herbes sauvages et marguerites et une torsade de ruban.







**Modèle de Suzanne Blum, Paris.**
Chapeau original en paille verte, garni d'une guirlande de verdure, de roses et de petits boutons de rose.

## VESTON SAC CROISE

La figure 932 représente un veston sac croisé, fait d'un cheviot rayé. Le veston est assez ample sur la poitrine et dessine la taille. Sa longueur est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne. Les épaules sont d'une largeur et d'un fini normaux. La gorge est d'une profondeur moyenne. Les revers mesurent 2½ pouces à l'entaille. Le devant est souple, de sorte que les revers peuvent rouler librement et sont faits de manière à pouvoir se boutonner au bouton du haut ou au second bouton. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille et 1¾ pouce en arrière. La poche de poitrine est finie par une bande et les poches du bas ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords portent deux piqûres distantes de ¼ pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette retournée, fermée par deux boutons.

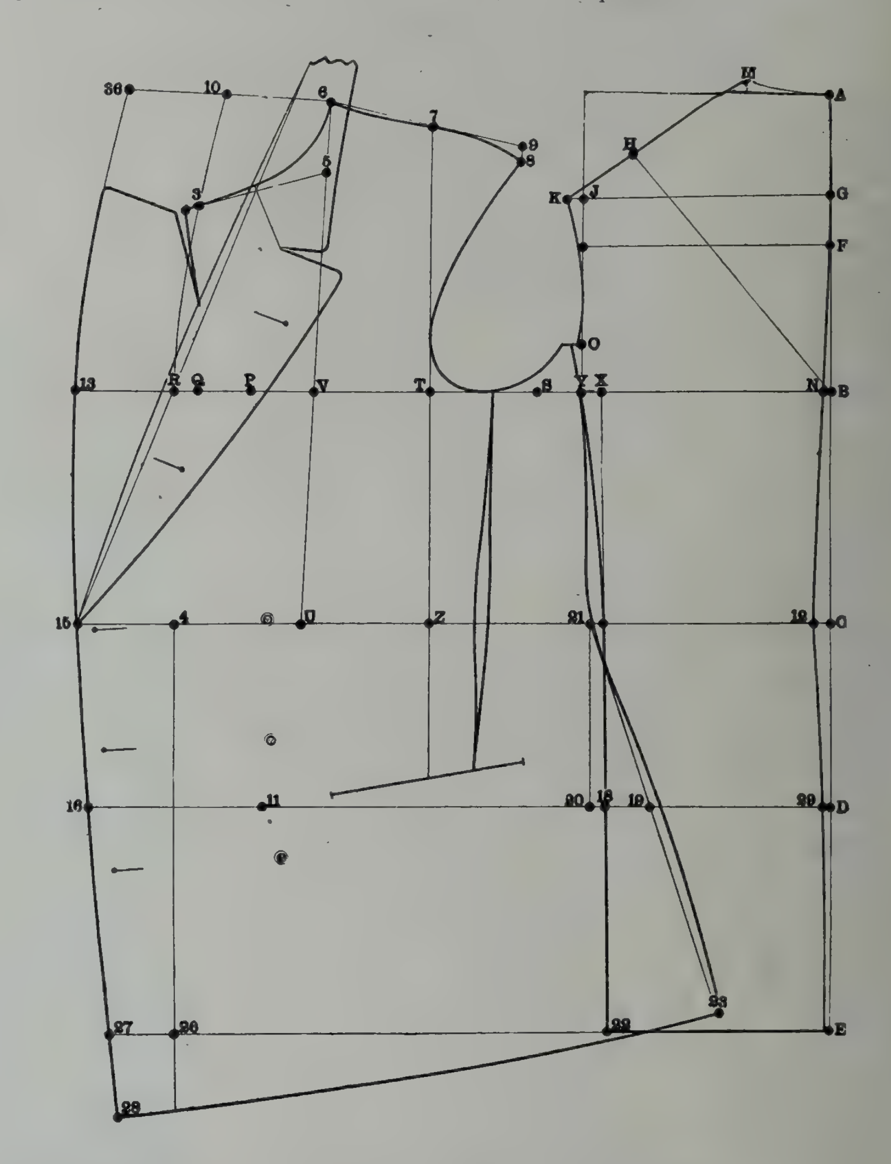
Le gilet est de la même étoffe, à un seul rang de boutons et sans collet. Il mesure 13½ pouces jusqu'à l'ouverture et 26½ pouces, longueur totale. Il se ferme par 5 boutons et le bas est légèrement incliné.

Le pantalon est aisé sur les hanches et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 pouces au genou et de 16½ à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle . . . . | 9 3-8 | pces. |
| Longueur à la taille . . . . | 17 1-2 | " |
| Longueur totale . . . . . . | 31 | " |
| 1e mesure d'épaule . . . . | 12 1-2 | " |
| 2e mesure d'épaule . . . . | 17 5-8 | " |
| Mesure d'omoplates, plus 1¼ pouce pour la façon . . . | 13 | " |
| Poitrine . . . . . . . . | 38 | " |
| Taille . . . . . . . . | 34 | " |
| Hanches . . . . . . . . | 40 | " |

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-L.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce, 9 5-8 pouces.
De A à C, longueur à la taille, 17½ pces.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 31 pouces.
F est à mi-distance entre A et B.
De F à G, 1-12 de la poitrine.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.
De C à 12, 1-2 pouce.
De D à 29, 1-4 pouce.
Formez le centre du dos, à partir de F, par les points 12 et 29.
De N à P, moitié de la poitrine.
De P à Q, 1 3-4 pouce.
S est à mi-distance entre N et P.
De S à T, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire T-Z.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pces, de N à T et élevez la perpendiculaire.
De N. à Y, moitié de la mesure d'omoplate, plus 1 1-2 pouce, 8 pouces.
Elevez la perpendiculaire Y-J.
De J. à K, 1-2 pouce.
De Y à O, 1-12 de la poitrine.
De Y à X, 1-2 pouce.
Au point X, abaissez la perpendiculaire.
De A à L, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pce.
De L à M, 5-8 pouce.
Formez le dos tel qu'indiqué.
De Z à 4, motié de la mesure de taille.
Abaissez la perpendiculaire 4-26.
Le point U est à mi-distance entre Z et 4.
Le point V est à mi-distance entre T et Q.
Tirez une ligne arrondie de 10 à R.
De 10 à 3, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.
De 6 à 5, 1-4 pouce de moins que le 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 5-3 et formez la gorge.
De 10 à 36, 3 1-4 pouces.
De R à 13 et de 4 à 15, même distance.
De 26 à 27, 2 1-4 pouces.
Formez le bord du devant par la ligne 36-13-15-27.
De 27 à 28, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.




Tirez la ligne U-V-6.
Appliquez la première mesure d'épaules, plus 1 pouce, 13 1-2 pouces, de A à M et de T à 6.
Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 1 1-4 pouce, 16 7-8 pouces, de N. à H et de T à 7.
Tirez la ligne 6-7-9.
De 6 à 9, 3-8 pouce de moins que de M à K.
De 9 à 8, 1-2 pouce.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 6, menez la perpendiculaire plus 1-4 pouce.
De 16 à 11, 5 3-4 pouces.
Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, 20 1-4 pouces, de 18 à 29 et de 11 à 19.
De 19 à 20, 2 pouces.
Menez la perpendiculaire 20-21.
Tirez la ligne 21-19-23.
De 21 à 23, même distance que de 21 à 22.
Formez le côté et le bas du devant tel qu'indiqué.
Découpez une languette sous le bras et finissez tel que représenté.

### COSTUME DE CHEVAL

L'étoffe représentée figure 929 est un cheviot gris "herring-bone". La longueur, pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces) est de 19 pouces jusqu'à la taille et de 36 pouces, longueur totale. Le vêtement est ample sur la poitrine, et les épaules sont d'une largeur naturelle. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 2 1-2 pouces. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 9 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Les bords ont deux piqûres rapprochées et les coutures sont unies. Le vêtement se ferme par trois boutons dont le dernier est placé sur la couture de taille. La poche de poitrine est rapportée et a une patte avec un bouton et une boutonnière. Les manches sont finies par une imitation de manchette fermée par deux boutons.

Le gilet est à un seul rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 12 pouces jusqu'au premier bouton et 26 1-2 pouces, longueur totale; il porte 6 boutons.

La culotte est en drap couleur tan. Elle est très ample sur les hanches et collante au-dessous du genou, avec cinq boutons et autant de boutonnières.

Les mesures sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle . . . . | 9 3-8 | pces. |
| Longueur à la taille naturell | 17 | " |
| Taille de façon . . . . . . | 19 | " |
| Longueur totale . . . . . . | 36 | " |
| 1e mesure d'épaules . . . . | 12 1-2 | " |
| 2e mesure d'épaules . . . . | 17 3-4 | " |
| Mesure d'omoplate, plus 1½ pouce pour la façon . . . | 13 | " |
| Poitrine . . . . . . . | 38 | " |
| Taille . . . . . . . . | 34 | " |

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-R.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-2 pouce, 9 5-8 pouces.

De A à C, 17 pouces.

De A à D, 19 pouces.

De A à E, longueur totale, 37 pouces.

F est à mi-distance entre A et B.

De F à G, 1-2 de la mesure de poitrine.

Aux points G, ,F B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.

De C à U, 1-2 pouce.

Tirez la ligne F-U et abaissez la perpendiculaire.

De I à H, moitié de la mesure de poitrine, 19 pouces.

De H à I, 1 3-4 pouce.

De I à J, 3-4 pouce.

K est à mi-distance entre I et H.

De K à I, 3 1-' ' pouces.

Abaissez la perpendiculaire 1-4.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pces, de 1 à L et élevez la perpendiculaire.

M est à mi-distance entre 1 et L.

Au point N, élevez la perpendiculaire, pour obtenir les points O et P.

De P à 2, 1-2 pouce.

De O à Q, 1 pouce.

De V à W, 1-8 de la poitrine.

Au point W, abaissez la perpendiculaire.

De A à R, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pce.

De R à T, 5-8 pouce.

Formez le dos.

De X à Y, 1 1-4 pouce.

Au point Y, abaissez la perpendiculaire.

De 18 à 19, 1-4 pouce.

De Q à Z, 1-2 pouce.

Le point 3 est à mi-distance entre Y et 4.

Le point 29 est à 1-4 pouce au-dessus de la ligne de la taille.

Formez le corps de côté, tel qu'indiqué.

De 9 à 12, 3-8 pouce de moins que de T à 2.

De 12 à 13, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 7-8.

De 9 à 24, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.

Tirez une ligne arrondie de 24 à J.

De 24 à 25, 1-6 de la poitrine.

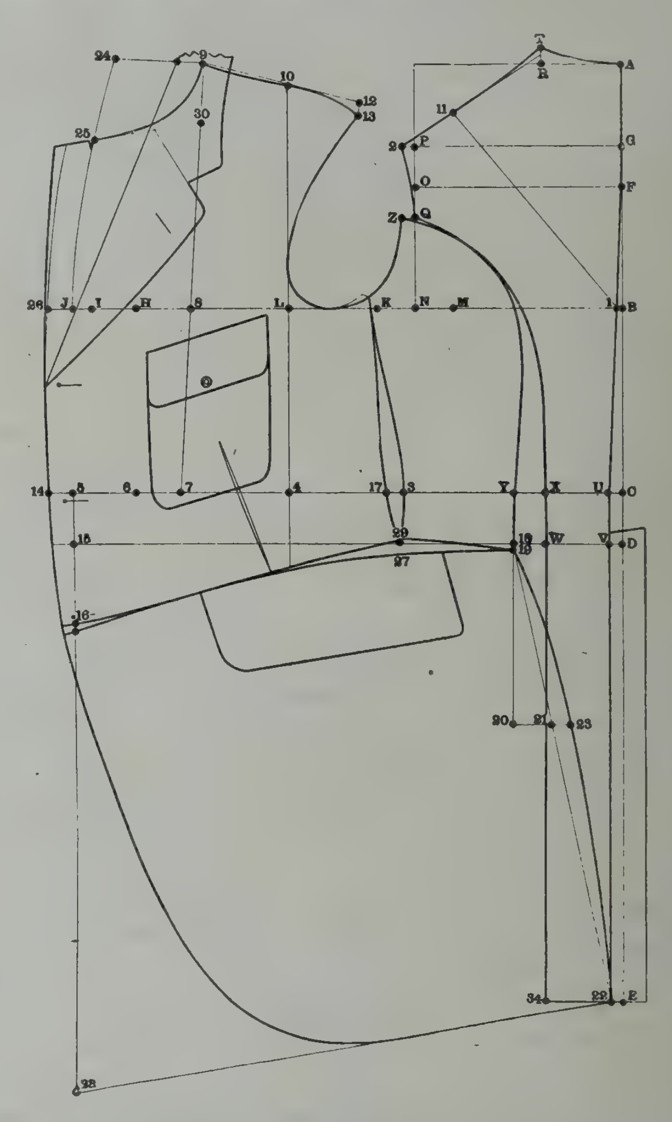
De 9 à 30, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 30-25 et formez la gorge.

De J à 26, 1 pouce.

De 5 à 14, même distance.

Formez le bord du devant par la ligne




De 4 à 5, moitié de la taille.

Au point 5, abaissez la perpendiculaire.

De 15 à 16, 1-6 de la poitrine.

Tirez la ligne 16-29.

Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5

Le point 8 est à mi-distance entre L et J.

Tirez la ligne 7-8-9.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 1 pouce, 13 1-2 pouces, de A à T et de L à 9.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 1-4 pouce, 19 pouces, de 1 à 11 et de N à 10.

Tirez la ligne 9-10-12.

26-14.

De 5 à 6, 2 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de taille, 17 pouces, de 3 à Y, de X à Y, de X à U, et de 6 à 17 et formez le côté de la partie avant.

#### Basques

Au point Y, abaissez la perpendiculaire Y-20.

De Y à 20, 9 pouces.

De 2 à 21, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 19-21-22.

De 19 à 22, 1-4 pouce de plus que de W à 34.

De 16 à 28, même distance que de 19 à 22.
Tirez la ligne 22-28.
De 21 à 23, 3-4 pouce.
De 29 à 27, 5-8 pouce.
Formez les basques et finissez tel que représenté.

## L'ETAT D'ESPRIT QUI MENE AU SUCCES

Quelle différence il y aurait dans la situation industrielle, et la richesse publique de ce pays, si les jeunes gens pensaient que leur travail peut leur procurer autant de plaisir que leurs jeux! Certains de nos lecteurs penseront peut-être que ce serait exiger l'impossibilité de la part de jeunes gens. Il est vrai que le travail d'un jeune homme n'exige pas d'habitude la mise en oeuvre des facultés qui rendent le travail divertissant. Toutefois, ce que nous voulons faire ressortir c'est que, s'ils tiraient de leur travail tout le plaisir qu'ils en peuvent tirer, ils arriveraient à des résultats beaucoup plus importants et seraient plus heureux et en meilleure santé, dit "Maritime Merchant".

Nous n'avons rien à dire contre un divertissement raisonnable. Mais si tous les jeunes gens pouvaient être amenés à un état d'esprit tel qu'ils considéreraient leur travail comme un réel délaissement, au lieu de consulter l'horloge pour savoir combien de temps il s'écoulera avant qu'ils ne soient libres de se livrer au plaisir, ils consulteraient l'horloge pour savoir s'ils ont le temps de faire tout ce qu'ils doivent faire; nous aurions alors une race d'hommes qui mèneraient des entreprises à bien.

Quelquefois en regardant autour de nous, nous pensons que si la disposition d'esprit du peuple change, c'est dans le sens opposé. Les journées de travail sont moins longues qu'autrefois, afin que les employés aient plus de temps pour se distraire. Le nombre des amusements de divers genres est en augmentation, offrant ainsi des occasions de dépenses. Dans la lutte pour la vie, ces facteurs ne peuvent qu'affaiblir la vitalité d'une nation.

Il faut dire cependant que, grâce aux machines qui épargnent la main-d'oeuvre, le monde est à même de produire autant en huit heures qu'autrefois en dix ou douze heures; mais la soif du plaisir augmente à mesure qu'on s'y livre et il n'est pas douteux qu'en tant que peuple, nous, Canadiens, nous pensons beaucoup plus au plaisir et nous y consacrons plus de temps que nos pères ne le faisaient.

Nous n'espérons pas, en écrivant dans cette idée, changer les habitudes du peuple, car les habitudes une fois formées sont difficiles à changer. Mais il y a, dans les magasins et les bureaux, une quantité de jeunes gens qui débutent dans la vie et peut-être qu'ils ne sont pas encore tourmentés par le démon du plaisir.

Presque toutes les habitudes peuvent être cultivées avec succès chez ces jeunes gens.

Pourquoi pas l'habitude de l'industrie et l'amour du travail? Nous espérons que nos lecteurs réfléchiront à ce sujet et verront s'ils ne peuvent pas faire quelque chose en ce sens, de sorte que ce qu'ils auront accompli jette dans l'avenir du crédit sur eux-mêmes et sur le pays.

## ARTICLES DE COU POUR DAMES

La position prise sur le marché par les articles de cou pour dames, pour le printemps, s'affirme de plus en plus et les ordres qui sont donnés sont satisfaisants,



**Jabot blanc, avec bord de couleur. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto**

tant pour leur importance que pour leur nombre. Chaque magasin favorise cette ligne et tout indique que la saison ressemblera à celles d'autrefois.

A l'exception d'un petit nombre de lignes telles que les Ascots, les noeuds en soie, etc., les articles de cou lavables promettent de dominer pendant la saison. Les cols en toile sont toujours offerts, mais il y a aussi une quantité d'autres nouveauté. En vérité, c'est grâce à cette abondance de nouveautés qu'est due une grande partie de l'intérêt que l'on témoigne en ce moment à ces articles. Les acheteurs font des achats très abondants de ces nouveautés et les manufacturiers disent que jamais auparavant la demande n'a été d'une nature aussi variée. La dernière tendance est pour des effets à rayures. Ce genre est déjà très florissant à NewYork, où les articles de cou à rayures sont assortis au corsage à rayures, ou bien donnent une touche élégante de coloration à un corsage blanc. Cette mode est à peine arrivée sur notre marché. La fantaisie pour un peu de couleur est bonne ici. Des bords de couleur, des broderies de couleur, un ruban de couleur sous de la dentelle sont parmi les nombreux moyens populaires employés pour introduire cet effet populaire. Les dessins à pois polka et les combinaisons sont aussi fréquemment employés. En somme, toute nouveauté en effets de couleur est bonne.

Les noeuds et les jabots semblent être les articles principaux. A présent, ce sont les noeuds qui dominent, mais on s'attend à ce que les jabots occupent une place très proéminente, plus tard. Les noeuds et les jabots forment une ligne extrêmement intéressante. Bien que beaucoup de noeuds en soie se vendent, l'intérêt se concentre dans les lignes de lingerie. De très petits jabots, ayant à peu près la longueur de celui représenté par la vignette ci-dessous, seront probablement des leaders—c'est l'idée actuelle à Paris. Comme cette année promet d'être une année où on portera beaucoup de costumes tailleur, un noeud ou un jabot sera nécessaire pour garnir le cou. Plus tard, on les emploiera probablement comme garniture de cou, avec la blouse ou la guimpe.

Un des effets populaires de cette saison est le noeud "merry widow". On le considère en ce moment comme extravagant, mais c'est une de ces modes extrêmes qui, une fois lancées, deviennent universellement populaires.

Ce noeud est fait en tulle plissé, en chiffon filet, ou en lawn et il est bordé de valenciennes; les noeuds très larges de ce genre, tels qu'on en voit à New-York, s'étendent d'une épaule à l'autre. Ce genre exagéré ne prendra pas au Canada, mais les grandeurs plus modérées promettent de se vendre couramment. Le col Gibson est aussi un article intéressant pour ce printemps. Ce col est très en vogue à New-York et il est indubitable qu'il sera un des articles bien en faveur. Ce col se fait en diverses formes gracieuses, en toile, en lawn, en dentelle et en dentelle et filet. La vogue du filet est très forte pour les lignes d'articles de cou de cette saison.

Les cols stock et Ascot sont très bons, cette saison, tant ceux qui sont entièrement blancs que ceux qui sont blancs et de couleur. Les rayures, les carreautés et les pois polka sont parmi les nouveaux effets.

Les ruchés sont de nouveau très en évidence, aussi bien dans les lignes ordinaires que dans les nouveautés actuelles, dans les lignes de ruches. Les principales couleurs pour les articles de cou sont le Copenhague, le bleu marine et le tan. Et pour la clientèle de haute classe, le rose est en évidence.

**Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez-vous promptement.**

## CEINTURE

Les ceintures se sont vendues d'une manière soutenue depuis l'ouverture de la saison et l'intérêt remarqué dans les lignes de ceintures indique de toutes façons qu'il augmentera. Pour un facteur, au moins, il n'y a aucun changement et ce facteur est la variété. Bien que cette grande variété de genres indique que le marchand doit avoir en magasin un stock plus fort, elle signifie aussi que le marchand fait plus de ventes, parce que son stock est plus attrayant. Les ceintures à 50 cents, 75 cents et $1 sont les grands articles de vente et si une cliente montre de la préférence pour une ceinture, aucun de ces prix ne l'empêchera de l'acheter.

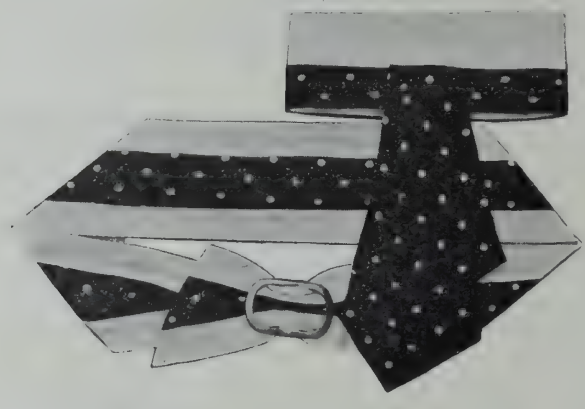
Même à 25 cents, on offre une ligne d'une variété splendide. Il y a une tendance en faveur de la ceinture étroite, les largeurs de 2 pouces à 2 3-4 pouces sont celles qui sont populaires.

Les effets tailleur en ceintures en cuir se vendent bien, ainsi que les très nombreuses lignes de matériel pour ceintures, avec paillettes métallique. Les ceintures lavables étroites, ainsi que les lignes plus larges, à effet écrasé et à broderie, sont un succès.

Une nouvelle mode consiste en une ceinture et un col assortis et la vignette ci-dessus en est un bon exemple. Les boucles varient des beaux effets japonais et des effets métalliques classiques jusqu'aux boucles simples de harnais, en métal doré et en nacre. On voit des boucles recouvertes, ainsi que des boucles en émail coloré.

Les nouveautés pour boucles font leur apparition et elles promettent d'être hautement attrayantes.

**Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.**



**Combinaison de ceinture et de col, avec pois polka bleus et blancs, sur fond de soie blanche. Modèle de Rhys D. Fairnbairn, Ltd., Toronto.**

## L'ENDROIT OU LES RUBANS SONT FABRIQUES

Vingt millions de dollars de rubans proviennent annuellement d'une ville de France. C'est la ville de St-Etienne, où il existe environ 75,000 métiers à ruban. Le nombre des manufactures de ruban est d'environ 170, y compris celles situées dans les districts de la banlieue. Au cours des quelques dernières années, la force motrice électrique a été distribuée, non seulement dans les grandes manufactures de la région, mais aussi dans les ateliers de tous les tisserands qui travaillent chez eux. Jusqu'alors, les tisserands, qui possèdent généralement deux ou trois métiers, faisaient tout le travail à la main; mais maintenant les rubans faits à la main peuvent être considérés comme une chose du passé. La production a, en conséquence, augmenté considérablement et les salaires sont un peu meilleurs qu'ils n'étaient, il y a quelques années.

Une raison pour laquelle la ville de St-Etienne occupe une situation proéminente dans la fabrication des rubans est que son eau est chimiquement pure et excellente pour la teinture et produit des teintes délicates, parfaites. Une seconde raison, c'est que ses tisserands sont des artistes dans leur partie. Transmis de père en fils, tous les secrets de l'industrie, la manipulation délicate des fils sur les métiers, et les diverses combinaisons des dessins pour obtenir les effets les plus artistiques, sont et resteront les caractères distinctifs de la fabrication des rubans à St-Etienne.

Les tisserands de cette région sont sobres, intelligents ; ils s'absorbent dans leur métier, occupent des demeures d'une propreté exceptionnelle, composées de trois pièces; une grande pièce occupée par trois métiers, une pièce servant à la fois de cuisine, de salle à manger et une chambre à coucher proprement dite, contenant les meilleurs effets du ménage.

## LES OMBRELLES

On dit que, pour la saison prochaine, les ombrelles en lingerie auront des manches en bois lisse et peint en blanc ou de la couleur du tissu de l'ombrelle ; beaucoup de ces manches sont ornés de fleurs sculptées d'une manière charmante. Bien que ces manches d'ombrelles soient les plus populaires, on en voit d'autres en cristal, en ivoire, en métal ou en forme d'oiseaux. Les ombrelles en lingerie, blanche portant beaucoup de broderies seront tout aussi employées que pendant la saison dernière, avec bords unis ou festonnés; la broderie sera à oeillets ou comprendra d'autres variétés. Certaines de ces ombrelles ont des insertions de dentelle, et dans ce cas le crochet est très employé, en fleurs en relief ou en pétales comme dans les lourdes dentelles irlandaises. Le braid "coronation" sera aussi employé comme garniture de ces ombrelles. Pour les ombrelles en soie, le pongée est en vogue et une manière élégante d'orner ces ombrelles consiste à broder un monogramme en soie brune sur un des panneaux.

Des ombrelles sont garnies d'un dessin "all over" d'une couleur faisant contraste ou de la même couleur que le fond. Pour les ombrelles en soie de fantaisie, les tissus employés comprendront le pékin à rayures, à petits et à grands carreaux. Les rayures sont aussi disposées de telle sorte qu'elles aillent jusqu'aux baleines et forment des pointes en V de chaque côté, les sections séparées étant coupées en biais.

## L'HOMME AU CHAPEAU DE BOIS

Un jeune Ecossais fut introduit un jour dans le bureau d'un ingénieur célèbre de Birmingham. Il portait un chapeau d'une forme extraordinaire et, dans sa nervosité en présence de l'homme célèbre, il laissa tomber son chapeau, qui rendit un son creux en touchant le plancher. L'ingénieur regarda le chapeau avec étonnement. Le jeune Ecossais ramassa son couvre-chef et présenta ses excuses pour le bruit qu'il avait fait. Il expliqua que ce chapeau était en bois, qu'il l'avait fabriqué lui-même sur le tour de son père. L'ingénieur pensa qu'il y avait de la ressource dans un homme qui avait imaginé et fabriqué une chose pareille. Il engagea le jeune homme, ne le perdit pas de vue et lui confia la responsabilité d'un travail. L'ingénieur était Houlton; le jeune homme était William Murdock. L'homme au chapeau de bois fut envoyé à Cornwall et, quand il revint, ce fut pour éclairer au gaz l'établissement de son maître. Le génie qui appliqua le premier le gaz de la houille à l'éclairage était abrité par ce chapeau de bois.

(St. James' Gazette.)

# AUTOMNE 1908

## Vetements Confectionnés qui Créent les Affaires
## Genres Chics, Elégants, Créés par des Artistes.

**Jupes de Robes pour Dames et Jeunes Filles**

Un coup d'œil à notre nouvel assortiment d'échantillons vous convaincra que nous avons atteint le plus haut degré de perfection. Tous modèles créés par notre artiste de New-York.




**Blouses en Soie et Dentelle pour Dames.**

En somme, blouses de toutes sortes de matériels et de styles. Voyez nos Blouses extra spéciales en Dentelle All-Over et Soie. Chaque numéro spécialement créé et contrôlé par nous.

## Les Vetements Marque Shield Signifient - - Satisfaction.

***Les Marchands qui réussissent se rendent compte que c'est un fait.***

NOS VOYAGEURS offrent maintenant l'assortiment complet. Ne tardez pas à faire vos sélections ; car vous allez avoir le commerce d'Automne le plus considérable dans l'histoire du commerce de détail au Canada, et il vous faut ce qu'il y a de meilleur— la MARQUE SHIELD.

**Nous avons tout dans les Confections pour mettre votre Département au complet.**

Un mot à notre grand Département des Ordres par Lettre, et nous vous donnerons tous les renseignements voulus. Notre personnel d'acheteurs compétents dans ce département vous représente dans l'exécution de vos ordres par lettre. D'autres l'ont essayé avec succès—pourquoi pas vous ?

# GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.




## DESCRIPTIONS DE MODELES DE CHAPEAUX

Page 11. — Modèle de Suzanne Blum, fait sur une grande forme en paille de Milan avec calotte carrée de hauteur moyenne. Une torsade de ruban vert avec une guirlande d'herbes sauvages, est placée au-dessus de la calotte; la guirlande est plus fournie en arrière. Quatre marguerites blanches très grosses, avec centres bruns, sont groupées du côté gauche.

Page 11. — Modèle de Suzanne Blum, d'une riche nuance verte. Ce chapeau est en braid japonais et le bord est relevé vers la gauche. Il est garni très simplement d'une lourde guirlande d'herbe dans laquelle on a introduit des roses d'aspect naturel et de petits boutons de rose. Une torsade de ruban de velours vert passe autour de la calotte et une torsade semblable termine le bandeau.

Page 10. — Modèle de Miniggis, Paris. Forme pressée en paille de Milan, couleur kahki, avec calotte élevée et large bord retombant légèrement. Ce chapeau est garni de cinq plumes de la même couleur que le chapeau, offrant de légères variations de nuances. Il n'p a pas d'autres garniture.

Le chapeau est monté sur un bandeau droit entouré de malines de couleur assortie à celle du chapeau.

Page 10. — Modèle de Mme Deffontaine. Ce chapeau très élégant est fait sur une forme pressée noire avec calotte de hauteur moyenne et bord de la forme de celui du chapeau de sortie anglais. Une bande droite est placée à l'intérieur et s'étend à 1-4 pouce au-dessous de la calotte. Un ruban en satin liberty vieux bleu et rubis et large de 5 pouces est posé en plis irréguliers sur la calotte. Une grosse aigrette paradis blanche est fixée au côté gauche de la calotte et retombe en arrière.

La garniture est terminée par un noeud en ruban plissé. Ce noeud consiste en quatre boucles de 7 à 10 pouces et deux bouts d'environ 13 pouces. Un de ces derniers est sur le bord du chapeau, l'autre tombe sur la chevelure. Ils sont fixés en place. Le noeud est cousu à la calotte à gauche.

---

## RAPPORT SUR LES DERNIERES MODES

### Modifications à la grandeur des chapeaux

La grandeur et la forme des chapeaux, pour la saison prochaine, sont des questions qui offrent un grand intérêt en ce moment. Dans les ateliers parisiens, on convient en général que les chapeaux continueront à être grands, bien que leurs dimensions seront plus modestes que la saison dernière. Le fait le plus frappant, qui intéresse particulièrement, est la grande hauteur de la calotte et on prédit que les chapeaux pourront devenir encore beaucoup plus grands. La plupart des formes sont empreintes de cette caractéristique. Les turbans sont parmi les nouveaux chapeaux et sont considérés avec beaucoup de faveur pour le commerce du commencement du printemps.

Quelques-unes des formes offrent un bord étroit, tandis que pour d'autres le bord a une tendance prononcée à s'abaisser; toutefois, le bord droit n'est pas exclus. Le bord relevé du côté gauche est une des caractéristiques les plus remarquables et les plus agréables et les chapeaux ainsi faits seront sans doute en grande demande.

### Chapeaux en paille et en crinoline

De la paille "Yedda Granite" tressée (10 et 12 bouts) et en somme tous les genres de paille Yedda de fantaisie sont en bonne demande. Les valeurs ont augmenté de 25 p. c. et cette augmentation se maintiendra probablement pendant toute la saison. De la fine paille Yedda tressée, arrangée en bandes d'un mètre de long sur 8 pouces de large et quelquefois de trois mètres de long sur trois pouces de large, est grandement employée par les modistes, pour la confection des toques. Les plateaux faits du même matériel, ainsi qu'en leghorn et en crinoline, sont en vogue. On voit de nouveau des effets repoussés en tresse de soie suisse, ceux qui sont le plus en faveur ayant un côté plissé ou repoussé de fantaisie.

Le braid crinoline (65 bouts) sera en demande et, pour la clientèle de la meilleure classe, le Tagal est demandé. Pour les chapeaux à calotte, la tresse "Picot Pedal", à 5 bouts, est la principale nouveauté. On s'attend à ce que les Leghorn aient une saison inaccoutumée et on remarque une tendance, pour les modèles étrangers, à l'emploi de paille leghorn et de paille grossière de fantaisie combinées.

### Rubans, soie et galons

Tout indique que les rubans en tissus unis et souples auront une vente exceptionnelle. Le taffetas satin, la faille et les messalines sont offerts à présent, à l'exclusion d'autres tissus, à cause de la manière dont ils s'adaptent à la confection des noeuds et des rosettes. Dans l'assortiment, il faut comprendre la moire très légèrement colorée, qui est exigée pour la clientèle de la meilleure catégorie. Les effets changeants et de fantaisie se vendent lentement et on voit à présent très peu de "Chene". Ce qu'on remarque le plus en fait de soieries, ce sont les Tussor et le "Chantung" qui sont très en faveur, particulièrement pour les chapeaux "ready-to-wear". Employé comme garniture, ce matériel est une nouveauté distincte et convient admirablement à l'art de la modiste. On le voit aussi beaucoup comme doublure de dessous pour les chapeaux pressés. Une quantité considérable de galons et de tissus sera employée pour les chapeaux du début du printemps, si l'on adopte les genres parisiens actuels.

### Epingles de chapeaux

Comme ornement, on s'en tient principalement aux épingles de chapeaux et celles-ci sont offertes en nombreux modèles nouveaux. Les nouvelles formes "Umbrella Head" et "Finger" ont pris les places les plus proéminentes et, en conséquence, on demande moins d'épingles en dorme de boule et plates. Beaucoup de têtes d'éjingle sont faites en bois de pin qui est d'un poids léger et qui convient très bien pour ce genre d'ornement. Les couleurs sont principalement des couleurs orientales et vieil or et ces effets sont aussi reproduits sur les longues boucles qui se vendent encore d'une manière soutenue. On voit un petit nombre d'épingles et de boucles en jais, de la manufcature de Gablonz.

### Fleurs, aigrettes et feuillage

Pour les chapeaux "tailored" du début du printemps, on voit des ailes, des plumes couteau et des plumes de fantaisie et les effets les plus nouveaux consistent principalement en aigrettes et en pompons. Les fleurs sont très en faveur et seront employées sans doute en abondance. Leur popularité anticipée a donné lieu à la production d'un assortiment très considérable et parmi les fleurs les plus en vogue, on remarque de grosses montures en roses qui sont considérées avec faveur; le lilas, les wistarias, les jacinthes, les coucous, le géranium, les boutons de rose et quantité de feuillage : telles sont les sélections faites par la plupart des maisons de modes. Parmi les nouveautés les plus récentes, on remarque les grands pétales de roses, les feuilles de vigne et les feuilles de lierre qui sont employées de diverses manières, produisant beaucoup d'effet. Les aigrettes de toutes sortes sont particulièrement bien considérées cette saison; elles sont touffues et comprennent une variété de matières, parmi lesquelles l'osprey, les plumes coupées et le tulle sont également bons; les herbages teints servent également à faire des aigrettes et sont bien considérés. Il y a peu de demande pour les grandes plumes amazone ou pour les longues plumes de toute sorte dont la place a été prise par l'aigrette volumineuse et les beaux bouts de plumes d'autruche très bouffantes.

Dépt. C

# Departement des Etoffes a Robes

Dépt. C







*"La Persévérance est le Succes"*

Cette devise exprime bien la cause de l'augmentation de nos affaires. Nous ne nous sommes pas laissé intimider par une "crise imaginaire" et nous avons maintenu nos achats au complet. Nous sommes préparés pour le réassortiment qui sera certainement considérable durant les deux mois prochains. Les lignes pratiques suivantes sont toujours en stock.

*Lustres, Mohairs, Siciliens, Popelines, Bengalines, Khantonas, Taffetas, Lorents, Crépolines, Panamas, Roxanas, Armures, Prunelles, Russell Cords, Cheviots, Voiles, Eoliennes, Marquisettes, Crêpe de Chine, Satins, Vénitiens, etc., etc.*

## "COMME HAUTES NOUVEAUTES"

Tissus en laine sur fond clair avec rayure noire et rayure grise.

Mousseline fini Voile sur fond noir et bleu marin avec pois blancs.

Mousseline demity unie et fond blanc avec pois.

**"EUREKA"**—**Ce mot est imprimé sur chaque pièce de Lustres, Mohairs et Siciliens, et nous en sommes les seuls représentants au Canada. Eureka, qui veut dire "J'ai trouvé," est bien le mot pour désigner la qualité et le fini de ces lignes spéciales qui sont déjà bien établies dans le commerce et pour lesquelles nous recevons de nombreux ordres de répétition.**

N B.—Si vous n'avez pas introduit la soie "shantung" dans votre rayon de hautes nouveautés, nous vous conseillons de vous en procurer, car, elle sera en grande demande pour la saison d'été.

Les commandes par la malle sont exécutées avec soin et nous envoyons des échantillons sur demande.

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec les lignes nouvelles pour le commerce de l'Automne. Nous demandons à Messieurs les Marchands de bien vouloir attendre leur visite avant de placer leurs commandes.

# ALPHONSE RACINE & CIE

**MONTREAL**

**OTTAWA** **MANCHESTER** **QUEBEC**

#### Principales couleurs pour la saison

La couleur la plus en faveur et celle qui devrait avoir la place d'honneur pour la saison est la couleur "canard", un magnifique bleu que l'on obtient en mélangeant du bleu et du vert. On l'appelle souvent la couleur "paon", mais le nom est mal appliqué, car il ne décrit pas exactement la nuance. La couleur cerise sera employée beaucoup cette saison, mais sera connue sous le nom de "pivoine" ou "géranium du roi". Cette nuance est représentée dans la nouvelle carte de Claude Frères, No 1603-4. Il est peu douteux que la couleur "bois d'or", ce magnifique brun d'ambre (1615 Claude Frères) continueraî à être en vogue dans toute la saison. Une nouvelle couleur très en vue est le marocain qui est suivi par le bleu "Delf" (1623-1625 Claude Frères), les nuances de la fleur de maïs, le bluet, les verts mousse et les teintes myrte et enfin la couleur taupe qui est en demande pour la clientèle de haute catégorie.

---




#### LES LAINES DE LA PLATA

Par S. B. Hollings

(Traduit du "Textile American")

Le commerce de la Plata continue à être considérable pour l'industrie des lainages et il n'est pas douteux que la tonte considérable qui a eu lieu, fait concurrence aujourd'hui, sur les marchés européens, aussi bien aux laines d'animaux croisés anglais qu'à celles de la Nouvelle-Zélande; elle influence aussi les prix. Il y a beaucoup d'incertitude en ce qui concerne l'importance des troupeaux de la Plata et, en l'absence de toute statistique gouvermentale récente à laquelles on puisse se fier, les autorités mêmes de l'Argentine diffèrent considérablement dans leur estimation du nombre de moutons retirés à présent des pâturages. Il semble qu'il y ait de fortes opinions que l'Argentine possède aujourd'hui un peu plus de 70,000,000 de moutons, bien qu'à une certaine époque, le total était d'environ 100,000,000 de moutons. La plus grande difficulté semble être dans l'élevage des agneaux, dont un tiers seulement arrive à l'âge adulte. Les pâturages de l'Argentine semblent donner lieu à une maladie de la fourrure qui détruit tous les animaux et il y a une fortune puor celui qui pourra trouver un remède qui mettrait les agneaux à l'épreuve du ver des poumons et autres maladies semblables. Je ne peux pas dire si les pâturages ne conviennent pas aux moutons, mais les vétérinaires du département de l'Agriculture de Buénos-Ayres font en ce moment des recherches sur la maladie et, dans l'intérêt de la vie pastorale, il est à souhaiter qu'un remède soit trouvé à cette maladie.

#### Exportations de laines

L'exportation de la laine de la Plata a augmenté de moins en moins pendant un certain nombre d'années, bien que Schwartzes indique la production record pour l'année 1903, avec un total de 578,000 balles. Je ne me sens pas disposé à accepter cela comme étant le record de la tonte en Argentine, parce que, à cette époque, un règlement a été établi pour limiter le poids des balles à environ 1,000 livres. C'était la coutume il y a quelques années, de donner aux balles de laine de la Plata un poids de neuf à dix quintaux, tandis qu'aujourd'hui ces balles pèsent de sept à huit quintaux. La maison Schwartzes est sans doute parfaitement correcte quant au nombre de balles exprotées, mais une estimation plus digne de foi consiste à prendre le poids de la laine exportée et, dans l'année 1899, ce poids atteignit 236,110 tonnes, relativement à 192,989, en 1903. Ce sont les chiffres officiels du gouvernement, publiés par le bureau national des statistiques à Buénos-Ayres et on peut donc s'y fier comme exactitude. Je crois que le meilleur moyen d'arriver à une conception intelligente est de donner les chiffres officiels concernant le poids de la laine expédiée en tonnes, ainsi que les chiffres de Schwartzes montrant le nombre de balles expédiées en même temps. Le tableau suivant fournit les détails en question:

| Années | Tonnes | Balles |
|---|---|---|
| 1890 | 118,405 | 317,000 |
| 1891 | 138,650 | 380,000 |
| 1892 | 154,635 | 415,000 |
| 1893 | 123,230 | 414,000 |
| 1894 | 161,907 | 443,000 |
| 1895 | 201,353 | 513,000 |
| 1896 | 187,618 | 543,000 |
| 1897 | 205,571 | 550,000 |
| 1898 | 221,285 | 555,000 |
| 1899 | 237,110 | 540,000 |
| 1900 | 101,113 | 468,000 |
| 1901 | 228,358 | 532,000 |
| 1902 | 197,936 | 512,000 |
| 1903 | 192,989 | 588,000 |
| 1904 | 158,599 | 473,000 |
| 1905 | 191,007 | 488,000 |
| 1906 | 149,110 | 487,000 |

L'année, pour la laine de la Plata, finit le 30 septembre et, à partir du 1er octobre 1906 jusqu'au 30 août, la quantité de laine expédiée de Buénos-Ayres a été de 362,790 balles et celle expédiée de Montévidéo, de 72,422 balles. Dans les deux cas, il y a une diminution sensible, spécialement dans les expéditions de l'Argentine et tout le monde convient que l'exportation des laines de races croissées, par rapport à la dernière tonte de la Nouvelle-Zélande (1906), qui a une augmentation d'environ 12,000 balles, sera plus qu'annulée par la diminution des laines de la Plata. En réalité, le 30 septembre dernier, quand les rapports pour l'année étaient complets, plusieurs personnes faisant autorité en la matière ont estimé que la décroissance s'élevait à quelque chose comme 80,000 balles de laine coloniale; même, comme fait réel, la diminution dans le nombre des balles de Buénos-Ayres n'a été que de 9,000 balles, nombre égal à 20,000 balles de laine de Nouvelle-Zélande. La récente faiblesse constatée dans les laines grossières de races croisées mise vis-à-vis de ce fait important, ne peut pas être comprise par la majorité des personnes, car elles prétendent que les prix devraient avoir été au moins maintenus, tandis qu'ils sont encore les plus bas de ceux des laines de toute autre catégorie. La raison de cette diminution actuelle le prix des laines de races croisées est due, à mon avis, au changement de modes et à la rareté de l'argent et principalement au manque de soutien de la part du continent.

#### Amélioration des caractères

Il n'est nullement dolteux que les laines de la Plata tentent, avec un succès considérable, un plus grand nombre d'acheteurs qu'auparavant; cela est dû à une fibre meilleure et à une meilleure préparation pour le marché observée par les propriétaires d'"estancia". Les acheteurs du Yorkshire spécialement prennent en plus grande quantité les laines de races croisées de la Plata et les mérinos de Montévidéo, car, l'année dernière, 70,348 balles ont été exportées au Royaume-Uni, relativement à 59,250 balles pour toute la durée de l'année précédente; cette laine venait de Buénos-Ayres et de Montévidéo. En 1904, les importations de la Grande-Bretagne de ces deux endroits ne s'élevèrent qu'à 22,719 balles; tout cela prouve que les acheteurs du Yorkshire achètent libéralement cette laine pour la mélanger avec des laines australiennes et du Cap. C'est à l'amélioration des laines que sont dûs grandement ces achats augmentés et il n'est pas douteux que, tant pour les races croisées que pour les mérinos, l'Amérique du Sud produit des laines meilleures que jamais. Les exigences du commerce de la viande de mouton gelée sont telles que les expéditeurs doivent avoir une bonne glacière et un corps de mouton en bonnes conditions indique toujours une toison bien venue. Le très grad usage de la race Lincoln pure a favorisé dernièrement les toisons épaisses; celles-ci sont excellentes pour la vente parce que la dernière tonte de la Nouvelle-Zélande était défectueuse quant à la longueur et au brillant. Ce sera une erreur si les pâtres de la Nouvelle-Zélande ou même des Etats-Unis ignorent la concurrence des éleveurs de la Plata, pour la production des races croisées, tandis que si les

éleveurs de mérinos d'Australie et de l'Afrique du Sud pouvaient voir les échantillons de belles lignes que les éleveurs de l'Uruguay produisent en ce moment, ils seraient grandement surpris.

### Méthodes de mélange de la laine

Les manufacturiers américains et les importateurs de laines sont très fortement impressionnés par le produit de l'Argentine et ils font une plus grande consommation de laine provenant de l'Amérique du Sud. Un bon nombre de finisseurs de Bradford emploient la laine de Buénos-Ayres et la laine coloniale dans la proportion de 1 à 3, c'est-à-dire qu'ils font un mélange de 25 pour cent de laine de Buénos-Ayres et de 75 pour cent de laine de races croisées de Nouvelle-Zélande. Dans le cas du mérinos, un mélange composé de 25 pour cent de laine de Montévidéo, 25 pour cent de laine du Cap et 50 pour cent de laine d'Australie est excellent pour la filature quoiqu'il ne soit pas l'équivalent d'une pure laine australienne. Il n'est pas douteux que les propriétaires d'estancia de l'Argentine achetant si libéralement les meilleurs moutons anglais pur-sang et que les propriétaires de troupeaux de Montévidéo ou plutôt de l'Uruguay achetant les meilleurs mérinos d'Australie, cela signifie une qualité de laine encore plus haute produite dans cette partie du monde.

## LAINE ET LAINAGES EN ANGLETERRE

Les résultats de l'année 1907 furent déconcertants pour les producteurs et les manufacturiers du Royaume-Uni. L'exercice débuta par une hausse appréciable des matières premières; elle finit par une baisse sensible provoquée par la trop grande activité des premiers mois et le resserrement monétaire. Le commerce eut à fournir 2,870,000 ballots, 320,000 de plus qu'en 1906.

Comme, à l'intérieur du Royaume-Uni, la prospérité générale était en progrès et les salaires élevés, la population s'accrut et affina sa demande. Les débouchés extérieurs, de leur côté, firent preuve d'une grande puissance d'absorption. Les quelques chiffres ci-dessous mesurent les exportations anglaises de fils et de manufactures de laines:

| | Livres sterling | |
|---|---|---|
| | 1906 | 1907 |
| Exportations totales | 28,660,000 | 30,723,000 |
| Allemagne . . . . | 6,276,000 | 6,971,000 |
| Canada . . . . . . | 2,299,000 | 2,549,000 |
| Chine et Japon . . | 2,363,000 | 2,018,000 |
| Australie. . . . . | 1,757,000 | 2,077,000 |
| France . . . . . . | 1,694,000 | 1,856,000 |

## LE MARCHE DE LA LAINE A LONDRES

Voici le résumé des récentes enchères de laines de Londres:

| | En 1908 | contre En 1907 |
|---|---|---|
| Sydney . . . . .b. | 26,822 | 31,681 |
| Queensland . . . . | 9,202 | 19,360 |
| Port-Philippe . . . | 16,245 | 19,231 |
| Adélaïde . . . . | 5,104 | 6,283 |
| Tasmanie . . . . . | 590 | 1,480 |
| Australie de l'Ouest | 12,035 | 9,201 |
| Nouvelle-Zélande . | 70,698 | 76,744 |
| Cap . . . . . . | 7,495 | 5,190 |
| Soit . . . | 148,209 | 369,170 |

Le total disponible s'élevait à 203,000 balles, dont 125,000 ont trouvé preneurs, soit 77,000 pour l'intérieur, 44,000 pour le Continent et 4,000 balles pour l'Amérique, laissant 78,000 balles à reporter à la prochaine série.

Ces ventes attirèrent un assez bon concours d'acheteurs, mais l'hésitation qui en marqua le début alla s'accentuant toujours, et ce n'est que vers la clôture que le ton, jusque-là si languissant, s'améliora et devint plus décidé et plus confiant.

Les prix, surtout pour les croisés, ont subi la plus forte baisse qu'on ait eu à enregistrer dans les dernières années.

La laine mérinos rétrograda en général de pleinement 10 p. c. sur les cours de clôture février, y compris même les genres supérieurs de longue mèche, tandis que les lots défectueux et de médiocre apparence fléchirent davantage, voire de pleinement 15 p. c. sur la parité d'alors.

En croisés, dont le choix abondait, les meilleures sortes ne reculèrent que de 5 à 10 p. c., mais sur les moyens et communs, qui étaient très délaissés et constamment en baisse, nous notons une perte de 20 à 25 p. c., quelque peu atténuée cependant dans les derniers jours de la série.

Les Cap en suint se cotaient environ 1 d., les scoureds 1 1-2 d. de moins qu'en février.

Dans le cours de série 12,344 balles de Punta Arenas, 550 de Patagonie du Nord et 1,858 balles Iles de Falkland ont été offertes et bien disputées, à des prix en baisse d'environ 10 p. c. pour les fines et de 15 p. c. pour les genres communs.

Malgré la forte quantité retenue sur le marché de Londres le total des livraisons accuse un surcroît, par suite du retard considérable dans les arrivages de l'année dernière.

La prochaine série commencera le mardi 12 mai, avec clôture de la liste où les nouveaux arrivages auront passé le chiffre net de 180,000 balles. Le total disponible atteindra donc environ 260,000 balles.

Pour la quatrième série s'ouvrant le 14 juillet, les nouveaux arrivages admissibles sont limités à 150,000 balles, tandis qu'aucune limite n'est fixée pour les deux dernières commençant les 29 septembre et 24 novembre, avec clôture de la liste les 21 septembre et 16 novembre respectivement.




## RUGS ET DRAPERIES

Maintenant que la saison du nettoyage des maisons est proche, les détaillants consacrent un espace considérable dans leurs étalages aux articles pour fournitures de maisons. Les rugs, tapis, linoléums, paillassons, rideaux, tapisseries et meubles, tous ces articles ont leur part de publicité. Les cretonnes en toile sont l'objet d'une attention considérable. Elles sont drapées de manière à suggérer leur emploi pour portières, dit le "Commercial Bulletin."

On voit en étalage des rideaux en madras et en cretonne. Les rideaux à rayures sont peut-être les plus populaires, bien que les dessins art nouveau soient très nombreux. L'étamine imprimée et drapée se vend beaucoup. Toutes les couleurs sont en bonne demande, cependant la couleur écrue est préférée. Il y a aussi une excellente demande pour le denim artistique et les draperies de fantaisie.

Les rideaux, objet de la demande la plus forte, sont ceux à prix moyens. Le point de Nottingham, de Birmingham et le point d'Irlande semblent être les articles leaders, cette saison. Il y a une bonne demande pour les nets en filet à la verge.

Un nouvel effet dans les portières en corde consiste en une bande persanne descendant de chaque côté.

### Rugs de Smyrne

Les rugs de Smyrne sont peut-être un peu plus populaires que tous les autres produits domestiques. Les rugs Wilton et Bruxelles se sont vendus en grandes quantités, tandis que les rugs tapestry et velours ont eu aussi de bonnes ventes.

### Mattings Japonais

On conseille aux marchands d'examiner de près leurs achats de mattings japonais, car les importations sont cinsidérées comme ne répondant pas aux échantillons. Cela est particulièrement vrai des mattings japonais, modèle de tapis, chaîne 180. Ce fait est dû à ce que les manufacturiers abaissent la qualité de ces marchandises, afin de les introduire en Amérique sous le régime du droit de 3 cents par verge. Si les détaillants veulent un patron de tapis, chaîne 180, ils doivent payer davantage, cette saison.

## TAPIS ANCIENS ET MODERNES

Le professeur Edward Hennion, de Halifax, Angleterre, a fait de l'histoire des tapis la revue suivante, que nous traduisons du "Furniture and Upholstery Journal":

C'est aux peuples d'Orient et même d'Extrême-Orient que nous sommes redevables des premiers essais faits par nos ancêtres pour entrelacer des fils, afin de produire le tissu nécessaire pour se garantir contre la chaleur et le froid extrêmes.

Sur des monuments égyptiens datant de 3,000 ans avant l'ère chrétienne, on a trouvé des dessins gravés ou imprimés représentant des métiers et des tisserands. Cependant il faut remarquer que les Egyptiens n'ont pas été le premier peuple civilisé et qu'ils avaient rapporté des pays conquis par eux la connaissance de cette industrie. Leur butin de guerre comprenait des tissus, des métiers ou autres instruments; leurs anciens documents sur papyrus nous apprennent que ce fut la reine Isis qui initia le peuple à l'art de la filature et du tissage de la toile.

Les Assyriens, les Perses, les Hindous et les Chinois furent les véritables créateurs des tissus de velours ainsi que des tissus riches et précieux de soie et de laine—souvent mélangés de fils d'or et d'argent—qui rivalisent encore de nos jours avec les produits de nos plus habiles artisans et de nos métiers modernes. En Grèce, l'art de la tapisserie rivalisait avec celui de la peinture. Mais c'est en Asie-Mineure, chez les Arabes, les Turcs et les Perses, que la science artistique du tissage et de l'ornementation des tapis prit naissance. Le développement de cette industrie parmi ces peuples fait penser qu'ils avaient atteint un degré de civilisation plus élevée que la nôtre à la même époque. Nous savons aussi que la civilisation amène avec elle de nouveaux besoins, de nouveaux goûts et même de nouveaux objets de luxe.

Le goût pour l'art semble être un don naturel des Orientaux, goût pour l'exercice duquel ils trouvèrent une belle application dans la décoration et dans l'harmonie des couleurs. Leur art se manifesta dans l'architecture, comme on peut le voir par les palais, les temples, les mosquées et les monuments publics. Pour que l'intérieur de ces monuments répondît à l'extérieur, les Orientaux entreprirent la création d'une décoration ad hoc, surpassant toutes les autres. Ils trouvèrent la décoration cherchée dans le développement plus perfectionné de l'art textile; les habitations de leurs dieux furent tapissées par eux. L'ameublement des Arabes nomades de cette époque, se composait principalement, comme maintenant d'ailleurs, de tapis sur lesquels ils se reposaient, mangeaient, dormaient et faisaient leurs prières. C'est sous des tentes, faisant fonctions d'ateliers, que quelques-uns de ces merveilleux tapis sont tissés.

Il y a toujours, comme autrefois, des tisserands qui tissent des tapis à la main; les marchés pour la vente de ces tapis sont: Karaman, Beyrouth, Bagdad, Salonique, Damas, Smyrne, etc. Très souvent ces marché fournissent le nom sous lequel les tapis sont connus, puisque chacun d'eux a un dessin d'un type distinctif.

Autrefois, c'était à Byzance principalement que se rendaient les Phéniciens, les Egyptiens et les Grecs pour acheter leurs tapis. Les Phéniciens commerçaient avec l'Occident et fondèrent la ville de Phocée ,aujourd'hui Marseille. Plus tard, les Vénitiens, les Génois, les Espagnols et les Hollandais apportèrent les tapis de l'Arabie et des Indes dans l'Europe Occidentale, où leur richesse et leur dessin artistique furent une révélation pour nos ancêtres. Je crois avoir lu quelque part que les armées qui allèrent combattre les infidèles rapportèrent une grande quantité de ces richesses.

Après la prise de Byzance par les Turcs, un grand nombre d'artistes se réfugièrent en Italie, emportant avec eux leur connaissance et leur science des arts orientaux. Parmi ces arts étaient ceux de la tapisserie et de la fabrication des tapis, déjà connus en Europe, mais imparfaitement. Cette émigration forcée amena de remarquables artisans, et montre comment l'art de la fabrication des tapis fut connu de nous. L'industrie fut établie à Vénise, Milan, Florence et Gênes en Italie; à Nîmes, Limoges, Aubusson, Paris, etc., en France; et plus tard les Flandres et l'Ouest de l'Allemagne. En France, au temps de St-Louis, il existait une puissante corporation de tisserands de tapis.

Vers l'année 1604, Pierre Dupont obtint du roi Henri IV protection et assistance pour la manufacture des tapis à Paris et le monopole de cette manufacture sur le territoire de la France. Toutefois, la fin tragique de ce monarque ne permit pas la réalisation de ce projet. Ce fut sous Louis XIII et sous Louis XIV que la manufacture des tapis fut définitivement établie à la Savonnerie et aux Gobelins. Ces manufactures devinrent des centres pour les artisans les plus habiles et même pour des étrangers. Ils étaient payés par le roi de sa propre bourse et, depuis cette époque, ces établissements ont toujours reçu des subsides de l'Etat. Aujourd'hui les manufactures nationales des Gobelins, de Beauvais et de Sèvres sont les principaux sièges de la production artistique.

C'est en 1665 que Philippe Lourdet et ses ouvriers produisirent le célèbre tapis du Louvre, d'après le tableau peint par Baudin et Francart, comprenant des médaillons, des armes, des trophées, des scènes pastorales et des fleurs. Ce tapis est en 92 morceaux, ayant chacun une longueur de sept aunes et une largeur de quatre à cinq aunes. Dans les archives de la Savonnerie, le coût de ce tapis est évalué à 260,591 livres françaises.




## EXPORTATIONS DE COTON DU ROYAUME-UNI

Les exportations de coton du Royaume-Uni, au cours de l'année dernière, se sont élevées à $500,000,000 et on dit que ce record sera dépassé, cette année. Quand on les compare à ce chiffre, les exportations des autres pays manufacturiers de coton sont insignifiantes; elles ont été les suivantes: Allemagne, $118,000,000 ; France, $78,000,000; Etats-Unis, $53,000,000. Les importations des Etats-Unis dépasseront $75,000,000, cette année. Malgré que les Etats-Unis produisent les trois-quarts du coton de l'univers, et qu'ils aient une somme de $600,000,000 placée dans leurs manufactures de coton, ils sont un des meilleurs clients de l'Angleterre; bien que ce dernier pays importe d'abord sa matière première des Etats-Unis.

## LE PRIX DU COTON

Il y a une tendance plus définie vers l'amélioration du prix du coton; celle-ci ne pourra être que lente et assez hésitante, puisque la spéculation est encore à l'écart des marchés et qu'en somme c'est l'activité industrielle qui reste le meilleur facteur de la hausse; dans cet ordre d'idées, l'Angleterre tient la tête avec une reprise appréciable des affaires manufacturières; les avis de Monchester et de Liverpool sont nettement plus satisfaisants. En France, situation stationnaire, mais perspectives rassurantes pour l'avenir immédiat. Par contre, l'Allemagne ne peut être d'aucun appui dans l'amélioration de la demande; le pays souffre toujours d'une crise de croissance et de son excès de confiance dans les entreprises industrielles, cause permanente de faillites et d'embarras financiers. Enfin, les Etats-Unis ne sont pas mieux partagés; la stagnation des affaires s'accentue et le pays se recueille. La liquidation à peu près générale des positions haussières a donné un peu plus de sécurité aux marchés; la situation est assainie et la position statistique est plus satisfaisante qu'on ne pouvait l'espérer il y a quelque temps.

### LE COTON DANS L'ANTIQUITE

Le coton, en tant qu'article de commerce, était connu deux mille ans ou plus avant l'ère chrétienne. L'Inde est le pays d'origine de la manufacture du coton.

On sait que le cotonnier est originaire de l'Inde, de la Chine, de l'Egypte, du Mexique et d'autres contrées. Christophe Colomb trouva le cotonnier à l'état sauvage et en grande abondance dans l'île d'Haïti et d'autres îles des Antilles, ainsi que sur le continent de l'Amérique du Sud.

Magellan, dans sont rapport sur la circumnavigation autour d uglobe, en 1519, dit que les Brésiliens faisaient leurs lits de ce duvet végétal.

Marco Polo, le voyageur vénitien, qui visita toutes les contrées de l'Asie, pendant la première partie du treizième siècle, dit que le coton était abondant dans toute l'Inde.

Le coton existait en Amérique, bien avant l'arrivée de Colomb.

Pline dit que le cotonnier était connu dans la Haute Egypte; cette plante poussait comme un arbrisseau, avec des feuilles et un fruit ressemblant à l'aveline ; la cosse de ce fruit contenait un duvet plus blanc et plus doux que la laine. Les anciens appelaient cette plante "arbre à laine."

Théophrate appelait aussi le cotonnier "arbre à laine." Il dit que, lorsque le fruit est mûr, les cosses contiennent une laine ressemblant à du duvet.

Le cotonnier Spencer, dont on a tant parlé récemment, n'est pas une nouvelle découverte, pas plus que le cotonnier du Mexique. On parlait du cotonnier et on connaissait cette plante, il y a près de 4,000 ans.

Par la culture et dans de bonnes conditions climatériques, avec du soin et la fertilisation du sol, cette plante devait donner de bons résultats.

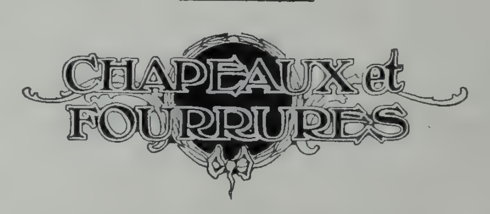



### LE MARCHE DE LA SOIE BRUTE

A mesure que la demande pour les marchandises en pièces et les rubans pour le printemps et l'été augmente, les fabriques sont forcées de s'adresser au marché pour obtenir de nouveaux approvisionnements de soie brute. On rapporte que les commandes sont plus soutenues et plus fréquentes, bien qu'elles ne comportent pas de grandes quantités, dit "The Commercial." D'après des avis de New-York, dès le début de la saison du printemps, les manufacturiers ont refusé de fabriquer des marchandises, sauf sur commandes. Quelles qu'aient été les propositions faites par les négociants en soie brute, les manufacturiers ont refusé d'acheter la matière brute, sauf pour les besoins immédiats. Les nombreux rapports de syndicats pour contrôler les prix de la soie brute et les rapports indiquant des stocks bas, n'ont pas réussi à forcer les manufacturiers à acheter plus qu'ils n'ont besoin réellement pour l'exécution des commandes enregistrées. Il est vrai, disent les importateurs de soit brute, que les stocks sur le marché ne sont pas considérables, car on n'a pas donné de commandes aux marchés étrangers en vue d'une demande pouvant se produire plus tard ici. Le fait que les stocks ne sont pas importants sert à maintenir des prix soutenus.

D'après des cgâblogrammes de Yokohama, après de faibles achats pour ce pays et l'Europe et une légère avance de prix, le marché a été tranquille à l'ancien niveau. Les possesseurs de soie brute à Yokohama sont fermes cependant, contre toute autre baisse, et le marché reste soutenu. D'après des rapports de Canton, un syndicat chinois, formé pour venir en aide aux dévideurs, a fait monter les prix jusqu'à 25 cents la livre environ; mais la demande est faible et le marché tranquille. A Shanghaï, le marché est ferme, inactif et sans changement.

Des avis reçus des marchés primaires indiquent que d'assez belles commandes arrivent à Milan.




### LES VENTES DE FOURRURES A LONDRES

Aux ventes de fourrures qui ont eu lieu à Londres au mois de mars dernier, MM. C. M. Lampton & Co. ont offert 280,000 peaux de raton (raccoon), 875,000 de rat musqué, 330,000 de skunk (bête puante), 30,000 de civette, 230,000 d'opussum, 120,000 de vison, 13,000 de martre, 8,000 de martre zibeline de Russie, 33,000 de renard rouge, 4,600 de renard croisé, 700 de renard argenté, 22,000 de renard gris, 250 de jeune renard, 14,000 de renard blanc, 2,600 de renard bleu, 325,000 de loutre de mer, 7,000 de loutre, 3,000 de pékan (martre d'Amérique), 5,000 de chat sauvage, 12,000 de chat domestique, 6,500 de lynx, 4,000 de blaireau, 5,000 de castor, 6,000 d'ours, 19,000 de loup, 325 de glouton d'Amérique (wolverine), 18,000 de chinchilla bâtard, 8,700 de chinchilla de race pure, 1,600 peaux sèches de phoque à fourrure (fur seal), 10,500 de phoque à poils (hair seal), 750,000 d'opossum d'Australie, 15,000 de wombat, 200,000 de wallaby, 4,000 de kanguroo, 13,000 de "baum marten", 600 de "stone marten", 92,000 d'hermine, 86,000 d'écureuil, 7,400 de phoque à fourrure d'Alaska (peaux salées), 3,600 de phoque à fourrure du Cap Horne (peaux salées), 2,400 de phoque à fourrure du Cap de Bonne-Espérance (peaux salées).

Les variations de prix par rapport aux prix de vente du mois de mars 1907 sont les suivantes:

Castor, en hausse de 10 pour cent.

Renard croisé, en hausse de 25 pour cent.

Lynx, en hausse de 40 pour cent.

Renard argenté, en hausse de 20 pour cent.

Wombat, en baisse de 10 pour cent.

Wolverine, en baisse de 20 pour cent.

Blaireau, sans changement.

Chat domestique, sans sangement.

Chat sauvage, sans changement.

Loutre, sans changement.

Belette, en baisse de 50 pour cent.

Hermine, en baisse de 35 pour cent.

Martre, en baisse de 17½ pour cent.

Zibeline russe, en baisse de 25 pour cent.

Loup, sans changement.

Vison, de l'ouest et du sud-oues, en baisse de 25 pour cent.

Vison du nord et du nord-ouest, en baisse de 15 pour cent.

Renard gris, en hausse de 20 pour cent.

Skunk, en hausse de 35 pour cent.

Ours, sans changement.

Opossum, en baisse de 40 pour cent.

Renard rouge, sans changement.

Raton de l'ouest et du sud-ouest, en baisse de 20 pour cent.

Raton du nord et du nord-ouest, en baisse de 10 pour cent.

Rat musqué, brun, en hausse de 15 pour cent sur le prix du mois de janvier dernier.

Rat musqué noir, sans changement.




### LES BOUCLES DE CEINTURES

On voit des boucles de ceintures dans tous les genres; mais le goût actuel semble être pour des modèles qui ressemblent réellement à des boucles et non à des plaques de portes ou aux plats d'un service de table, comme on en voyait il y a quelque temps.

Les formes carrées, rondes et ovales sont toutes populaires, bien que les formes carrées de moyenne grandeur soient apparemment les plus en vogue.

Les boucles les plus nouvelles sont ornées de dessins compliqués, gravés à la

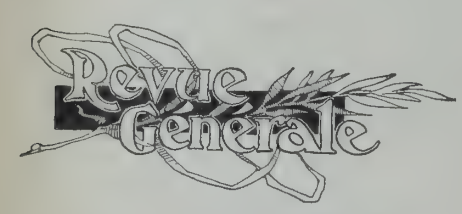
main, celles en or et en argent offrant la même ornementation. Il y a aussi des boucles gravées à la machine qui ne sont pas aussi coûteuses, mais ont une apparence plus attrayante et ressemblent assez au boîtier des montres que nos pères et nos mères prisaient tant.

Le choix d'une boucle dépend beaucoup de la taille de la personne à qui elle est destinée. Une petite taille ronde perd la moitié de ses lignes si elle est cachée par le grand déploiement d'or ou d'argent que l'on voit sur certaines ceintures, tandis qu'une boucle petite, délicate ne se voit pas et que son effet est perdu, si la taille est grosse et massive. La femme grande et forte doit porter une boucle de proportions majestueuses, et avoir confiance qu'en admirant l'ornement, le critique ne fera pas attention au contour de la taille serrée par la ceinture.

---

Des lacets de chaussures de haute qualité donnent toujours satisfaction à la clientèle. C'est pourquoi les marchands ont tout intérêt à mettre en stock des lacets portant une marque renommée pour la qualité. La marque "Paton" est bien connue sous ce rapport. MM. Geo. D. Ross & Co., représentant cette marque, ont aussi l'agence pour la vente des aiguilles de la marque "Church" et des fils de coton de Dewhurst. Demandez ces marques et donnez satisfaction à votre clinetèle.

---




#### Greenshields Limited, Montréal

Les divers départements de la maison Greenshields Limited, Montréal, offrent une grande activité pour l'exécution des ordres pour livraison au printemps. Ces départements rapportent que la demande est bien meilleure qu'on ne s'y attendait généralement; en somme, chaque département est plus occupé que d'habitude. Les rapports des voyageurs indiquent des conditions assez satisfaisantes dans tout le Dominion et ces voyageurs sont enthousiasmés de leur belle collection d'échantillons pour l'automne.

Le département des tapis de Greenshields Limited fait rapport d'un commerce actif dans toutes les lignes. La maison conseille aux marchands de réassortir leur stock avec quelques-uns des nouveaux dessins de tapis, carrés, prélarts et linoléums. Elle a le stock le plus considérable et le mieux assorti de ces marchandises. D'habitude en cette saison, ces marchandises se vendent en abondance et vous pourriez vous trouver à court de quelque ligne; s'il ne vous est pas commode de voir nos voyageurs, envoyez un mot à la maison. Des ordres de ce genre sont sa spécialité. Cette maison a un stock d'automne et un assortiment splendide de tapis, de carrés de toutes sortes, de prélarts et linoléums, de rideaux, de mattings, de cretonnes, de mousselines d'art, de couvre-pieds, d'oreillers, de coussins, de brosses à tapis et un assortiment très vaste de paillassons. Les voyageurs offrent maintenant des échantillons de couvertures et de confortables pour l'automne. Permettez-leur d'enregistrer votre ordre pour ces marchandises.

Le département des confections de cette maison trouve que les affaires sont décidément améliorées dans tout le Canada. Pendant les quelques dernières semaines, les ordres de répétition, dans toutes les lignes de confections, ont été splendides. Cela indique entièrement que le soin exercé dès le début de la saison a fait désirer des marchandises aux marchands. Tout indique qu'il y aura rareté dans toutes les lignes plus tard dans la saison, particulièrement dans les blouses pour dames, les jupes et la lingerie blanche. Ces trois lignes semblent être très fortes chez tous les marchands. Les détaillants, dans tout le pays, donnent une plus grande attention que jamais aux confections pour enfants. La demande a été des plus actives dans ces lignes et les marchands trouvent qu'elles sont très profitables à tenir. A cause des indications actuelles, ce département conseille fortement aux marchands de dresser une liste exacte marchands de dresser une liste exacte de leur stock et de ne pas tarder à placer des court. La position actuelle du département est telle que tout ce dont vous avez besoin peut vous être fourni à présent; mais la maison ne peut pas répondre qu'il en sera de même plus tard, car il sera presque impossible de renouveler les ordres dans les lignes demandées, les manufacturiers s'attendant à des affaires énormes pour l'automne et concentrant toute leur attention sur la production de lignes complètes, au point qu'ils arrêtent la fabrication de toutes les lignes pour livraison actuelle.

Le département des tissus lavables espère montrer une amélioration des affaires ce printemps. Le commerce a été assez tranquille pendant environ un mois, mais la maison croit que si la température est plus convenable, le commerce reprendra son activité ordinaire. Cette saison de l'année comporte toujours un certain nombre de difficultés dans la campagne, particulièrement pour les voyages. En conséquence, les affaires sont plus ou moins inactives à cette période de la saison. En ce qui concerne les tissus offerts au commerce, l'avance de prix, si toutefois il y en a, sera très légère par rapport aux prix de l'année dernière. Il y a une amélioration marquée dans les dessins et les couleurs offerts aux détaillants cette saison. On a remarqué une tendance à faire des créations absolument dernier cri. Les nouveautés sont très attrayantes et ont une grande vente. D'autre part, les aricles blancs, unis, sont tous aussi forts que jamais.

Le département "G" de Greenshields Limited s'est développé si remarquablement qu'il a été jugé nécessaire de subdiviser les stocks. Dans l'annexe, sur le même plancher, se trouve le nouveau département "K", où sont les stocks de bonneterie, de sous-vêtements, d'articles de cou, etc. Le département "G" conserve toujours les dentelles, les broderies, les rubans, les parapluies, etc.

La vieille partie de cet immense magasin a été remise à neuf. Peintres, décorateurs, etc. ont été très occupés le mois dernier et les résultats sont apparents.

---

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de la maison Garneau, Limitée, Québec. Ils y verront l'assortiment considérable, varié et des plus complets qu'elle offre aux marchands. Ceux-ci trouveront tous les articles de nouveautés et de marchandises sèches dont ils peuvent avoir besoin pour réassortir leur stock pour le printemps.

---

### LES MODES PARISIENNES POUR L'ETE

Le correspondant du "Dry Goods Economist" a Paris écrit ce qui suit au sujet des genres qiu seront portés l'été prochain:

La vogue du brun qui était si forte l'été dernier semble devoir continuer sans ralentissement, cette année, bien que les nuances tirent davantage sur une teinte moyenne tenant le milieu entre les jolies teintes châtaigne et noisette. Cette couleur peut ne pas être aussi populaire qu'elle l'a été pour les étoffes à robes, mais pour les vêtements et spécialement pour les chapeaux, on s'attend à ce qu'elle soit grandement employée

Les chapeaux bruns ont de l'attrait, tant ceux en paille que ceux en braid de crin et en net, deux de ces matériaux étant fréquemment combinés. De grandes coques en ruban et des plumes couteau arangées en groupes seront très à la mode comme garniture de chapeaux. Ici l'on voit deux plumes ou deux coques, en nuances brunes, dont l'une tire sur le jaune et, pour compléter le groupe, une autre en bleu brillant, en vert ou en rose. C'est une chose singulière, mais décidément jolie, que cette dégradation du brun au jaune, pour se terminer brusquement par une couleur faisant contraste.

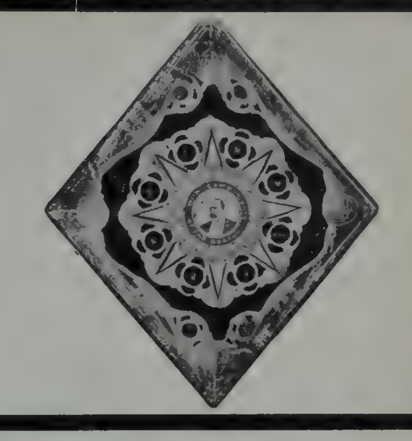
Des chapeaux presque de grande toilette sont faits de braid de crin brun, avec une simple draperie de net à pois d'une même couleur entourant la calotte, la garniture se composant de quatre à cinq plumes d'autruche, dont la coloration suit le plan indiqué. Les manteaux bruns sont ornés de galons nuancés de la même manière.

#### Nouveautés en Ceintures

Bien qu'on voie maintenant peu de ceintures avec les toilettes habillées, on remarque leur présence dans le cas de costumes composés d'une jupe et d'une jaquette. Ces jaquettes s'ouvrent assez largement en avant; elles sont faites pour être portées sur une blouse séparée ou chemisette d'une description quelconque. La couleur de la ceinture est assortie à celle du costume plutôt qu'à celle de la blouse.

Ces ceintures ont une largeur de cinq à six pouces et sont faites en cuir très souple, en faille ou en tissu élastique, ce dernier en nuances diverses, or, argent ou acier. Pour les costumes noirs, la ceinture porte de petites perles tail-





## Faites-vous de l'Argent avec la Nouveauté en Bandes de Cigares ?

Si non, vous n'avez évidemment pas réfléchi à la chose. C'est un article qui vous rapporte de l'argent et nous vous conseillons de nous écrire ou de voir un de nos voyageurs lors de sa visite. On peut faire les articles les plus fascinants et les plus beaux: plaques, cendriers, coupes à épingles, plateaux pour cartes de visite, sets de fumeurs, etc.
C'est une nouveauté qui fait de la publicité pour votre magasin tout entier. Escompte spécial au commerce.

**Demandez aujourd'hui le Catalogue et d'autres renseignements sur la Nouveauté en Bandes de Cigares.**

**THE OLIVER NOVELTY CO.,** 16 Yonge Street Arcade
**TORONTO.**

---

# RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

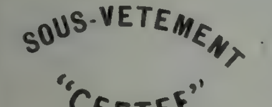
MANUFACTURIERS

## Les Ruches sont l'ARTICLE et nous avons l'ARTICLE en Ruches

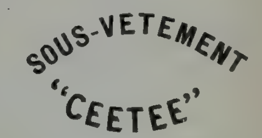
Toutes les lignes sont faites sur nos propres machines, ce qui signifie dernières nouveautés et prompte livraison.
Idées les plus nouvelles en *Noeuds Chiffon et Dentelle, Cols Stock, Etc.* :-: :-: :-: :-:
*Ceintures en Cuir et Ceintures Lavables* en modèles les plus nouveaux et à prix populaires.
Les ordres par lettre sont comme d'habitude l'objet d'une attention prompte et soigneuse. :-: :-: :-:

*Bureau a Montréal : Hugh Henry, 204 rue St-Jacques.* *107 rue Simcoe, Toronto, Ont.*

---




# PLUS D'ARGENT POUR VOUS.






## Sous-Vetement "Ceetee"

**Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement**

**Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.**

**THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED**

GALT, CANADA.

lées noires. Ce genre de ceinture, qui est en vogue, est même porté avec des toilettes d'un genre plus élégant quand leur confection permet le port d'une ceinture.

#### Styles Empire et Directoire.

Tout porte fortement à croire que les genres Empire et Directoire seront maintenus, non complètement purs dans la plupart des cas, mais non moins attrayants pour cette raison.




La tunique Directoire et le peplum du même style peuvent être considérés en toute sûreté come le type de haute catégorie pour la saison prochaine. Ces tuniques qui, en plis aisés et naturels, forment enveloppe jusqu'à la moitié du buste, indiquent à peine la taille, si toutefois elles l'indiquent; elles sont gracieuses à l'extrême, mais exigent, il est vrai, une taille quelque peu élancée. Elles ont ausi l'avantage de permettre l'emploi d'une guimpe ou dentelle qui complète le costume, ou même d'un corsage entier du même genre. Il faut remarquer que ces blouses en dentelle sont une des modes les plus en faveur à Paris.

Les idées modernes ont une forte tendance vers tout ce qui donne une apparence habillée à la toilette, excepté, bien entendu, dans les cas de costumes complets, qui exigent la plus stricte simplicité, et rien ne fait ressortir aussi avantageusement l'idée d'une toilette habillée que de la dentelle sous une forme quelconque.

#### Blouse en Guipure de Soie Blanche

Pour les blouses séparées, la guipure de soie blanche était extrêmement à la mode l'été dernier. Elle le sera encore davantage, cette saison. Rien de plus attrayant que cette dentelle brillante aux reflets argentés. Les blouses les plus élégantes ont de larges insertions de cette dentelle placées verticalement et alternant avec du braid de soie de fantaisie très ouvert de même couleur, bien entendu, ou avec de la dentelle de quelque autre sorte. Cette dentelle doit être d'un dessin extrêmement fin et léger pour faire ressortir le modèle riche, massif, de la guipure.

#### Guipure de couleur.

Un goût croissant se manifeste pour la guipure de couleur, en soie ou en fil. Son emploi sera considérable l'été prochain, sous forme d'une garniture, ou pour la confection de blouses entières. La première guipure de ce genre sera portée avec des jupes d'une même couleur en taffetas, voile ou gaze du genre teint en pièce ou de fantaisie, ou bien accompa-

gnant des jupes blanches de tout genre, lesquelles néanmoins devront être assez habillées. C'est une note entièrement nouvelle que la blouse en dentelle de couleur avec la jupe blanche, genre sur lequel comptent beaucoup les grands couturiers.

On s'attend aussi à ce que ce vêtement, lorsqu'il sera en forme de pardessus et en guipure de couleur, formera partie des costumes semi-tailleur, et sera regardé comme un léger vêtement supplémentaire, complétant le costume d'une seule couleur qu'il recouvrira.




#### Nouvelles créations de Doucet.

Pour une nouvelle pièce jouée au Théâtre Français, Doucet a composé de très belles toilettes avec jupes très collantes d'une longueur extrême. Une de ces toilettes est en crêpe, couleur d'ambre, avec long enroulement en spirale au milieu du devant, s'étendant de l'ourlet jusqu'à la taille. Cet enroulement est en nuances or et bleu, ces deux nuances d'une teinte métallique.

La jupe est continuée en avant sous forme d'un corselet carré, montant presque jusqu'à la moitié de la hauteur du buste, sur une guimpe en dentelle, et est bordée d'un galon assorti à la broderie. Par côté, le corselet s'abaisse graduellement suivant une ligne inclinée, de sorte que, sur les hanches, sa hauteur au-dessus de la taille ne dépasse pas trois pouces; c'est la même hauteur qu'en arrière. Le costume est complété par une sorte de boléro qui, très ouvert en avant, est pris dans le gallon terminant le dessus de la jupe. Ce boléro est entièrement en broderie à jour du style Renaissance, comme la jupe.

Une autre toilette est en velours vieux vert avec large bande de taille en taffetas de même couleur, bordé de galon d'or. Ce costume comporte une chemisette en dentelle, couverte partiellement par une blouse de mousseline verte, genre japonais, dont le devant disparaît sous le corselet. Les devants sont coupés d'un seul morceau avec une manche ample, demi-longueur, prise en plis par un motif brodé suivant la ligne de l'épaule et tombant sur la manche en une frange de petits glands.

#### En faveur auprès des couturiers.

L'emploi d'effets métalliques, spécialement sous forme de galons et de broderies, de préférence à la dentelle ou aux paillettes de cette description, est très général et tous les principaux couturiers en font un grand usage. C'est à eux

aussi qu'on doit l'introduction du vert et du bleu comme couleurs du soir, deux couleurs qui étaient rarement vues autrefois. Une autre de leurs nouvelles créations est la blouse et la jupe formées de deux matériaux en contraste frappant, en ce qui concerne le tissu et parfois aussi la couleur, pour toilette du soir, contraste qui était réservé jusqu'alors aux toilettes du jour. Dérivées de cette source, ces idées sont dignes de remarque, car elles continueront probablement à être en vogue en été.

L'armure en soie ou en laine, est un tissu qui obtient la plus grande faveur pour le printemps. De très belles toilettes, du genre semi-tailleur, faites de ce tissu, seront vues tous les jours dans le monde élégant.

Parfois, le matériel est teint en pièces, le costume étant complété par une jaquette en drap, généralement du type "Américain", dans une des couleurs.

---

## LE MARCHAND DE L'AVENIR

Que sera le marchand de l'avenir ? Tandis que les rangs des commerçants changent continuellement, tandis que des hommes qui ont été en affaires pendant des années quittent continuellement leur place et tandis que d'autres changent constamment de commerce, pour faire des essais, nous pensons encore qu'on peut dire en toute sécurité que 75 pour cent des commerçants de l'avenir seront composés d'homme qui occupent maintenant la position de commis. C'est en étant commis que se forme l'apprenti. De même que l'homme jeune qui travaille dans une boutique de charpentier est plus apte à devenir un maître charpentier, de même le commis qui a travaillé dans un magasin est celui qui est le plus à même, d'après ce qu'il a appris, de devenir un commerçant. Par conséquent, nous croyons que cela fera impression sur la plupart des commis de magasin.

Que doit étudier le commis de magasin, que doit-il apprendre afin de réussir quand il sera commerçant? A quoi doit-il consacrer son énergie et sur quoi doit-il concentrer ses pensées pendant ses moments de loisir? Il doit employer son énergie à penser à des choses qui ont rapport à sa tâche journalière, à des choses auxquelles il puisse s'intéresser sans détourner son attention de ses devoirs de vendeur.

D'abord, nous devons dire qu'il devrait étudier et connaître à fond les principes du commerce, car c'est sur ces principes que toutes les bonnes maisons ont été fondées. Quels sont ces principes?

L'un d'eux est l'honnêteté. Autrefois, l'honnêteté a été raillée quelque peu par les conseillers des commerçants. Même aujourd'hui, il y a des gens qui disent que l'honnêteté absolue est impossible dans le commerce. Nous pensons que c'est là une erreur et que l'honnêteté est nécessaire pour établir une clientèle permanente. Celui qui n'est pas franc ne reste pas longtemps dans une affaire. Il a bientôt à se repentir des fautes qu'il a commises et il doit trouver un nouveau champ d'activité. Le marchand honnête s'aperçoit qu'il gagne bientôt la confiance de ses clients, que ceux-ci croient ce qu'il dit et qu'ils se fient à lui. C'est là une base d'affaires qui a sa valeur.

Un autre principe du commerce est l'enthousiasme au travail; c'est un principe vital. Vous devez aimer le commerce dans lequel vous êtes, vous devez apprécier les opportunités qui vous sont offertes et insuffler de la vie dans ce que vous entreprenez. Vous faites partie intégrante d'une classe qui tient sa place dans le genre humain. Votre vocation est élevée et essentiellement pratique. L'enthousiasme ne se manifeste pas toujours par des cris. Mais, cet enthousiasme peut couver dans l'âme d'un homme tranquille et vous vous apercevrez qu'il est absolument nécessaire pour le propriétaire d'un magasin.

L'aptitude à commencer est un autre facteur pour remporter du succès dans le commerce. Il y a un grand nombre d'aptitudes, mais aucune n'est d'un ordre plus relevé ni plus défini que celle qui permet à un homme de commercer. Un homme peut être honnête, il peut être enthousiaste, mais il peut manquer de l'aptitude particulière, nécessaire au marchand. Voilà où le système d'apprentissage sert bien à un homme. Après qu'il a essayé d'être un commis, il devrait être à même de savoir s'il est capable de conduire par lui-même un commerce similaire. Le mot aptitude signifie initiative ; il signifie force de caractère; courage et équilibre de l'esprit. Il signifie perspicacité, promptitude à saisir l'occasion. Sans cette aptitude commerciale, aucun homme ne devrait essayer d'entrer dans le commerce. Celui qui s'imagine qu'être commerçant signifie complète somnolence, devrait ne pas songer au commerce. Le travail pénible est une chose importante dans la fondation des affaires. L'énergie, le labeur soutenu, sont choses essentielles pour arriver au succès dans un commerce, une industrie ou une profession. Pour arriver au bien-être et à la richesse, il n'y a pas de chemin de traverse dans le commerce. Le commerce n'est absolument pas un métier où l'on puisse somnoler.

Le contrôle de soi-même est une qualité indispensable à tout marchand. Dans certaines occupations, des accès de colère peuvent n'être pas nuisibles. Dans certaines professions, le manque de soin peut ne pas amener la ruine, mais le marchand doit garder son sang-froid. Il doit se rappeler que le respect de soi-même et l'intérêt personnel exigent qu'il fasse usage de ses aptitudes sans permettre qu'un accès de colère juste ou un dégoût naturel influencent son jugement.

Il doit être entreprenant. Il doit se rendre compte que le public aime les choses nouvelles, qu'il se fatigue vite et que lui, marchand, doit servir un public difficile. Il doit fréquenter d'autres citoyens; il doit s'intéresser aux questions communes et faire usage de tout cela pour son propre bénéfice. Ses idées doivent être progressives et il doit les mettre en pratique.

Avec ces grands principes fortement ancrés dans l'esprit, le marchand de l'avenir peut les mettre en pratique pendant son apprentissage, autant que possible. Au bout d'un certain temps, ils feront partie de sa nature et nous pouvons lui assurer qu'aucun de ces principes ne fera du tort à sa carrière future, qu'il soit un commerçant ou qu'il se mette dans quelque autre industrie. Chacun de ces principes lui servira, quelle que soit la chose qu'il fasse, mais ils sont surtout importants pour l'homme qui désire être commerçant.

Toutefois, cela n'est pas tout. La pose de pierres angulaires est nécessaire en premier lieu, mais la structure à ériger sur elles doit être construite avec soin et attention. Il y a là deux grandes subdivisions à considérer; la première est la connaissance de la nature humaine et la seconde est la connaissance des marchandises.

Nous connaissons des hommes qui sont de splendides vendeurs parce qu'ils ont étudié les clients d'une manière scientifique. Ils peuvent presque vendre des marchandises à toutes les personnes qui entrent dans un magasin; ils comprennent les variations de l'esprit humain. Ils voient comme par intuition, ce qui fera impression sur telle personne et ce qui attirera telle autre. Ils savent comment il faut parler à la femme qui n'est pas décidée et ce qui plaira à l'homme pressé. Ils savent la manière d'agir avec les hommes. Ils connaissent à fond l'art d'arriver à leur but. Ce sont des diplomates, qu'ils se trouvent à la tête d'un département ou qu'ils vendent des marchandises; quel pouvoir magnifique ils possèdent! Voilà ce que devrait être le marchand; il devrait pouvoir enseigner à son personnel de ventes ce qu'il faut faire et comment le faire et puis, illustrer ses leçons d'une manière parfaite. Cette connaissance de la nature humaine peut s'acquérir, de telle sorte que personne n'a besoin de se décourager des erreurs qu'il fait tout d'abord. Etudiez, lisez les journaux commerciaux, cultivez une courtoisie naturelle et un désir de plaire. Sachez ce que vous désirez accomplir et essayez d'y arriver par les méthodes absolument les meilleures. Observez les meilleurs vendeurs des magasins et voyez

comment ils s'y prennent. Certaines de ces méthodes peuvent être très précieuses pour vous. Il faut avoir de la mémoire et être décidé à devenir un de ces commis que les clients recherchent de préférence.

Cette dernière chose est tout aussi importante que la première. D'aucuns même la considèrent comme plus importante. Nous n'oserions pas dire cela, mais ces deux choses dépendent l'une de l'autre. Elles sont très précieuses pour le commis et presque capitales pour le marchand. Une connaissance des marchandises donne au vendeur une puissance énorme. Supposez qu'un homme ait des capacités pour vendre des marchandises, mais soit ignorant des marchandises elles-mêmes. Le client est apte à prendre le dessus sur lui; puis, il y a perte de confiance, confiance qui est si importante pour la vente.

Il y a quantité d'opportunités pour apprendre à connaître les marchandises. Apprenez tout ce que vous pourrez à leur sujet: leur origine, les méthodes employées dans leur manufacture, les qualités et les diverses espèces, leurs usages. Une telle connaissance aide merveilleusement à la vente; avec elle, vous savez ce dont vous parlez et, avec la connaissance de la nature humaine, vous savez comment vous en servir.

Pour le propriétaire, une telle connaissance sert encore à un autre but. Le marchand a un double devoir: acheter et vendre. Il doit acheter ses marchandises d'abord, avant qu'il puisse les distribuer au public consommateur; c'est là que la connaissance des marchandises entre en jeu. Grâce à la connaissance qu'il a des besoins de sa communauté, il sait quelle sorte de marchandises est en demande, l'espèce dont il peut disposer à meilleur profit et à l'avantage mutuel de lui-même et de ses clients. Grâce à sa connaissance des marchandises mêmes, il peut choisir exactement ce dont il a besoin. Il sait ce qu'il lui faut, il ne peut pas être déçu facilement.

Quand il connaît à fond ces grands principes, le commis d'aujourd'hui est outillé pour réussir parfaitement dans le comerce. Cela peut sembler difficile; mais tout ce qui vaut la peine d'être fait est difficile à apprendre parfaitement. Voilà l'époque de commencer à acquérir les informations et le caractère qui feront de vous un marchand de l'avenir.

---

**Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.**

## LES CHAPEAUX A NEW-YORK

Sous le rapport des chapeaux, la question des grandeurs relatives vient confronter dès le début la personne qui cherche à se rendre compte des nouveaux genres de chapeaux. Il semble qu'il y ait tendance à réduire les dimensions des chapeaux et principalement à diminuer la largeur des bords des grands chapeaux en diminuant ainsi leur circonférence. Mais il est peut-être douteux, sous un certain rapport, qu'on ait réussi beaucoup dans cette question. On a remarqué de nouveau, dans les assortiments en montre aux exhibitions récentes faites par les maisons de gros qui prennent d'habitude l'avance dans la production des marchandises pour les saisons suivantes, que les nouveaux chapeaux sont encore larges, moyennement larges, moyennement petits et petits; quelques-uns des grands chapeaux se rapprochant de très près, par la circonférence de leur bord, de la dimension des grands chapeaux portés à présent. Toutefois, les dimensions les plus grandes parmi les chapeaux exposés étaient moins nombreuses que celles qui doivent être décrites comme simplement grandes, tandis que les chapeaux moyennement larges et moyennement petits étaient assez nombreux; on remarque une vogue incontestable, parmi les petits chapeaux, pour les toques. Les nouveaux turbans présentent encore une idée offrant beaucoup plus de simplicité de conception que les toques.

### Formes et braids

Pour les formes, les chapeaux produits aux exhibitions pour les saisons du printemps et de l'été dans les maisons de gros qui fournissent les premières idées aux modistes, suivent de plus ou moins près les lignes remarquées dans les formes en broches. La plus grande partie des chapeaux ont des calottes particulières — les genres variant de la forme droite à la forme légèrement conique, à la forme cloche et à la forme dôme; ces chapeaux sont modérément élevés et plus étroits ou plus larges, suivant le cas. Comme variation des calottes unies, il y a des chapeaux avec des calottes finies au moyen de remplis formant cercle, faits du même braid qui sert à la construction du modèle; il y a aussi des chapeaux dont les calottes sont façonnées au moyen d'un arrangement drapé dans le même matériel que celui qui a servi au reste du chapeau; la large calotte forme béret distingue parfois un modèle dans les nouveaux chapeaux, comme le font aussi les calottes champignon. Parmi les chapeaux ayant des bords, il semble que les bords simples peuvent subir des variations suivant la fantaisie des personnes qui les portent. L'effet retombant du bord n'existe plus dans les nouveaux chapeaux; il a cédé la place au bord plat du chapeau canotier, car on dit qu'il y a une grande quantité de chapeaux offerts pour le printemps et l'été dont les bords sont courbés, roulés ou retournés en l'air.

### Toques et turbans

Les toques, la plupart du temps d'un contour ovale et plutôt étroit, ont généralement de grandes calottes en forme de tambour et la matière dont ces chapeaux sont faits est drapée ou rempliée tout autour en forme de bord. Une variante dans les toques consiste en modèles faits de plateaux de braid, drapés sur des formes en broche, dont le contour est ovale, suivant le goût de la modiste, tandis qu'une nouveauté se voit dans des arrangements en forme de sablier écrasé, de manière à donner une forme au chapeau. Les braids les plus légers et les plus flexibles semblent être employés dans ce but; ces nouveaux arrangements ont une hauteur d'environ 18 pouces.

Les turbans étaient moins nombreux que les toques dans les collections de chapeaux vues aux dernières exhibitions de modes. Comme lignes extérieures, ils sont généralement d'une forme ovale ou circulaire et leur calotte est en forme de tambour; le bord est serré contre la calotte; ces chapeaux rappellent inévitablement les turbans hongrois ou russes qui étaient à la mode à New-York et en Europe il y a quelque vingt ans. La tendance récente à réduire le contour des chapeaux est considérée comme le résultat des méthodes de coiffure employées maintenant par les femmes—la coiffure pompadour large et raide ayant sagement décliné en popularité. Et avec le changement dans le genre de la coiffure, parmi les leaders de la mode, et les dimensions diminuées de certains genres de chapeaux, on croit que les bandeaux seront de nouveau en usage.

### Braids

Les braids de paille, comme c'était le cas il y a un an, faits jusqu'à un certain point en chip français, mettent en évidence la préférence qui existe dans la confection des chapeaux pour le printemps et l'été. Par là, il ne faut pas comprendre que les braids tagal, pyroxyline et autres braids populaires seront entièrement éliminés pour la nouvelle saison, tandis que tout indique actuellement qu'ils n'auront qu'une importance secondaire. Les braids les plus nombreux sur les modèles vus aux dernières exhibitions étaient en paille anglaise Dunstable; comme il a été dit plus haut, ces braids étaient variés quelque peu par des "chips" français et on peut ajouter qu'on les voyait sur des modèles relativement peu nombreux, en paille tressée, toscane et leghorn, du genre uni.




**Toutes sortes de Marchandises Tricotées, Tweeds, Fils, Etc.**

Nous sommes nouveaux dans les colonnes de ce journal, mais beaucoup de ses lecteurs sont nos clients réguliers. Ceux qui ne sont pas familiarisés avec nos produits devraient au moins donner à nos voyageurs, qui sont maintenant en route, l'occasion de leur montrer notre ligne. Nos valeurs font réellement ouvrir les yeux.

**THOMAS WATERHOUSE & CO., Limited**

INGERSOLL, Ont.

W. M. ANGUS & CO, Agents, - Toronto.
FRANK W. NELLIS & CO., Agts, Montréal.

---

**QUAND ON DEMANDE DES MITAINES ET DES GANTS PESANT QUI DURENT.**



*Parlez simplement des articles de Storey. Ils dureront plus longtemps que toute autre chose dans la ligne des gants et des mitaines ne portant pas l'étiquette Storey. Les peaux ne sont pas de " vieilles peaux quelconques," mais les meilleures qu'on puisse se procurer. La qualité des mitaines et des gants de Storey se trouve dans les peaux mêmes. Le tannage accentue seulement au plus haut degré leur souplesse et leur résistance. Eh! bien, que dites-vous de l'envoi d'un ordre aujourd'hui ?*

**W. H. STOREY & SON.**

LIMITED

ACTON, ::: :-: ONTARIO.

---

**Le Voyageur de Stanfield Viendra à Vous.**



POURQUOI ne pas voir par vous-même les **Sous-Vêtements de Stanfield?** Comparez leur qualité — examinez leur texture — remarquer le tissu — voyez leur pesanteur et leur grandeur. Le fait de voir simplement n'implique pas l'obligation d'acheter.

Si les Sous-Vêtements que vous avez tenus n'ont pas donné satisfaction—ou ne se sont pas bien vendus—vous vous devez certainement à vous-même de voir les

**Sous-Vêtements Irrétrécissables de Stanfield.**

Le Voyageur de Stanfield fait sa tournée. Ecrivez-nous pour que nous puissions nous arranger de manière à ce qu'il aille vous voir.

**STANFIELD, Limited.**

TRURO, N. E.

---




Agent pour la province de Québec :

**W. C. H. HORTON,** 204, rue St-Jacques, MONTREAL

---

# OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

**"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."**

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

**ROBERT HENDERSON & CO.,**
MONTREAL.

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**

Agents de Vente.

Abandonnant les méthodes de manufacture existant depuis un temps immémorial, on a produit des braids de paille anglaise en largeur et poids augmentés et on a introduit assez souvent de la fantaisie en produisant un effet satiné, rugueux, ou en produisant une surface dense, mousseuse. Pour le moment, les plus nouveaux des braids de paille sont vus le plus souvent sur des chapeaux provenant de Paris et exposés aux ouvertures de modes.

#### Fleurs et plumes

Les fleurs, comme on pouvait s'y attendre, non seulement d'après l'usage conventionnel des fleurs artificielles pendant la période de verdure et de l'épanouissement des fleurs dans la nature, mais à cause de leur remarquable popularité pendant la fin de l'automne et de l'hiver, constituent le principal ornement des chapeaux qui prennent place dans la première série des récentes ouvertures des modes. Parmi les fleurs, les roses occupnt encore la première place; cependant, elles faisaient concurrence aux chapeaux importés, par l'emploi de guirlandes de géranium, de coquelicots, anémones pourpres, etc., avec lilas violet et blanc, wistaria, muguet et myosotis : voilà les fleurs qui ont la vogue et on prédit un retour de la demande pour les violettes.

Les roses, qui sont maintenant en principale demande, telles qu'on les voit sur les chapeaux garnis à Paris, sont principalement de la variété globulaire, de grosseur moyenne ou moyennement petites et de colorations naturelles. Mais, comme variation aux fleurs décrites, on a vu des collections de fleurs épanouies, de même que sur les modèles français, des roses complètement épanouies ayant jusqu'à six pouces de diamètre, faites en soie mince bouillonnée et en couleurs fantaisistes. Des guirlandes de gros pétales de roses détachés garnissant quelques-uns des chapeaux les plus dignes de remarque expédiés pour la nouvelle saison par les modistes de Paris.

Se partageant la faveur avec les fleurs et dans certains cas, employées en même temps que les fleurs, en plus grande quantité que d'habitude, on voit des plumes dans la garniture des premiers modèles produits pour le printemps et l'été. Les plumes de la nouvelle saison comprennent l'autruche, demi-longue et de toutes longueurs, préparée pour se courber et employée par groupes, par trois et en touffes plus grosses; on voit aussi des pompons de plumes d'autruche et d'autres oiseaux, des plumes de coq et autres plumes d'oiseaux de basse-cour ainsi que des touffes complètes d'aigrettes de héron, des ailes complètement fermées et des plumes couteau, des plumes d'orfraie et d'autres beaux oiseaux. Combien s'écoulera-t-il de temps avant que la plumes amazone ne soit de nouveau en demande? On peut à peine le prévoir; cela n'arrivera peut-être pas avant qu'on prenne en considération la nuance des grands chapeaux habillés, tandis qu'on peut dire en toute sécurité que les effets négligés dans le traitement des plumages pour garniture de chapeaux ont fait leur temps, selon toutes les apparences.

#### Rubans, dentelles, bijouterie et perles

Les rubans remarqués dans la garniture des modèles de chapeaux exposés aux ouvertures de modes étaient principalement en taffetas, quelque peu plus forts et plus pesants que les rubans de ce genre employés les années précédentes, et aussi en velours. Une nouveauté consiste en un ruban en soie brochée, d'une largeur d'environ deux pouces, où des paillettes étaient entrelacées et la bande, dans des modèles vus, était bordée de chaque côté d'un plissé de ruban satin, large d'un pouce.

L'embellissement de gracieux modèles de chapeaux peut être fait au moyen de dentelle blanche et noire et une nouvelle fantaisie en "facing" pour chapeaux consiste en un net noir pointillé de petits boutons en paille, de couleurs variées.

Il semble qu'on dépende moins pour la décoration des chapeaux riches, de la bijouterie que lors des saisons précédentes. Cependant, cette bijouterie est en demande modérée et, sous le rapport des boucles, des barrettes, des cabochons, des broches et épingles, chacun de ces objets est offert en nouvelles collections en imitation de perles, de cailloux du Rhin, d'ambre faux, de malachite et de lapis-lazzuli sertis de cristal, d'acier taillé français et de jais taillé.

On s'attend à ce qu'il soit fait un grand emploi de jais taillé et d'autres variétés de perles qui ont été introduites par la nouvelle mode de la saison.

#### Garnitures et couleurs

La garniture des chapeaux est généralement plus ou moins riche, mais, dans tous les cas, elle est agréable et artistique. Placée sur la calotte, d'avant en arrière, ou massée en avant ou sur le côté gauche, elle peut supporter la critique en toute sûreté.

Avec le blanc et le noir, le brun, le seal, le tabac, le kola, le mordoré, le chocolat et les tons cannelle, les couleurs tan, coquelicot, les rouges pivoine, les verts chasseur et émeraude, le bleu marine et le bleu Saxe, le bleu pastel et les divers gris—couleurs auxquelles on peut ajouter le marron—sont parmi les couleurs ayant de la vogue pour les garnitures de chapeaux.

---

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)**

### UN ANNIVERSAIRE DU CHAPEAU DE SOIE

Il y a eu dernièrement cent dix ans que ce superbe article, le chapeau de soie, a été offert au public de la Grande-Bretagne. En rappelant ce fait, le "Liverpool Daily Post and Mercury", ajoute: Le chapeau de soie a tenu bon contre toutes les formes nouvelles et il règne encore. C'est aujourd'hui un symbole de respectabilité posée ; toutefois pour les peuples d'Orient qui aiment à charger leurs mèches brillantes de cheveux de soieries voyantes et de magnifiques pierres précieuses, ce couvre-chef est incompréhensible et a quelque chose de magique. L'Indou s'étonne que des hommes qui, dans leur pays natal, enveloppent leurs membres inférieurs d'affreux pantalons tombant droit et portent sur la tête des chapeaux hauts de forme disgracieux, puissent exercer un si grand pouvoir.

De tels sentiments sont souvent exprimés. D'autre part le Cafre à la couleur noire tient en haut respect le chapeau reluisant. Même quand ses plus beaux jours sont passés, un chapeau haut de forme de sixième ou de septième main (avec ou sans fond ou bords) est considéré par le Cafre comme une propriété qu'il ne faut pas dédaigner. Il le porte et marche fièrement à travers le kraal, tandis que ses compagnons le regardent avec envie.

L'ancien évêque Ryle considérait le chapeau de soie à un autre point de vue. Avec son esprit pratique, il approuvait le port du chapeau haut de forme en soie pour des raisons utilitaires. Quelques années avant sa démission, dans une allocution après lunch adressée à des représentants de son clergé, il dit qu'il était heureux de voir parmi eux un si grand nombre de têtes couvertes d'une chevelure luxuriante, chose dont il ne pouvait se vanter pour son propre compte. Il attribuait cette abondance de cheveux au fait qu'un si grand nombre d'entre eux avait l'habitude de porter des chapeaux de soie hauts de forme, offrant intérieurement beaucoup d'espace à l'air.

Mais à son arrivée dans ce pays aux idées conservatrices qu'est le nôtre, le chapeau haut de forme ne fut pas accueilli aussi cordialement. Quand, le 17 janvier 1797, le chapelier John Hetherington fit de la propagande en faveur de son nouvel article, en portant le premier chapeau de soie et en paradant ainsi accoutré dans les rues de la métropole, son aspect étrange entraîna une bagarre. Il fut attaqué par la foule qui devint si turbulante que notre honoré bienfaiteur fut arrêté pour avoir troublé la paix publique et condamné à la prison. Mais les temps sont changés et nous changeons avec eux. Aujourd'hui le même chapeau qui causa tant d'infortune im-

méritée à son propriétaire est un des trésors les plus précieux en Amérique. — (The Hatters' Gazette).

## HATEZ-VOUS LENTEMENT

Trop de marchands aujourd'hui se précipitent d'une tâche à une autre, sans prendre le temps de réfléchir au meilleur moyen à employer pour entreprendre leur nouveau travail, de manière à obtenir les meilleurs résultats avec le moins de labeur, dit "Grocery World". Il n'est pas rare de voir un homme se mettre à la hâte à une tâche sans s'y être préparé et, après y avoir travaillé toute une journée, trouver quelque méthode qui lui aurait permis d'arriver au même résultat en moitié moins de temps.

Quand des hommes d'affaires agissent eux-mêmes ainsi tous les jours, à quoi doivent-il s'attendre de la part de ceux qui travaillent sous leur direction? Les employés sont encore plus portés à gaspiller leur temps de cette manière, surtout s'ils accomplissent leur devoir avec routine. Ce n'est pas qu'ils cherchent à employer leur temps sans aucun profit pour leur patron; ils tombent facilement dans des habitudes de routine. Ils continuent à exécuter le programme quotidien de la même manière toutes les semaines sans essayer de le simplifier.

Les gérants devraient s'arranger de manière à se donner le temps de réfléchir aux meilleures méthodes à employer pour faire ce qu'ils veulent faire eux-mêmes, mais aussi pour simplifier le travail du personnel du bureau, du personnel ouvrier, du personnel des ventes, du personnel des expéditions, etc., en somme de tous les départements où la simplification est nécessaire. Quand un gérant commence ce genre de travail, il s'aperçoit que toutes les parties des affaires en ont besoin, et tous les employés, à partir du garçon de bureau, peuvent être amenés à produire plus de résultats, pendant le même temps, en prenant simplement la peine de réfléchir au moyen le plus simple à prendre pour arriver au résultat désiré.

## CHOSES CURIEUSES AU SUJET DES PARAPLUIES

L'origine du parapluie remonte sans doute à une haute antiquité; on voit des parapluies de diverses formes représentés dans les sculptures des monuments d'Egypte, d'Assyrie, de Grèce et de Rome, et, dans les pays chauds on s'en sert depuis l'époque la plus reculée de l'histoire comme d'ombrelle.

En Orient, le parapluie a même été un symbole de pouvoir et de royauté et, dans beaucoup de pays, il est devenu partie du symbolisme religieux, aussi bien que du symbolisme de la royauté. Les Chinois font remonter l'origine du premier parapluie à quatre ou cinq mille ans avant la date selon Moïse de la création.

Chez les Grecs et les Romains, le parapluie était employé par les femmes, tandis que son usage était considérée comme efféminé pour les hommes. Il y a moins de cent ans, un grand parapluie était tenu suspendu dans les halls des bonnes maisons d'Angleterre pour abriter de la pluie les visiteurs quand ils montaient en voiture ou en descendaient.

Dans les hôtels et les restaurants, on se servait de parapluies de la même manière pour le confort des invalides ou des personnes âgées. Mais personne n'avait pensé à porter un parapluie dans la rue.

On rapporte que lord Cornwallis, un jour qu'il avait dîné avec un ami et qu'il se disposait à monter en voiture pour rentrer chez lui, s'arrêta un moment à la porte pour dire un dernier mot d'adieu à son hôte. Il pleuvait à torrens, un domestique qui se trouvait tout près prit le parapluie de la maison pour le tenir au-dessus de la tête de sa seigneurie, quand le vieux soldat s'écria en colère: "Enlève-moi çà! Penses-tu que je sois une poupée en sucre qui fonde sous une averse, ou bien me prends-tu pour une femme qui craint pour sa belle coiffure? Je n'ai pas pris part à tant de batailles pour être effrayé maintenant d'un peu d'eau froide. Si la poudre et le plomb ne m'ont pas anéanti, je peux risquer quelques gouttes de pluie."

Le plus grand parapluie du monde fut fait à Glasgow pour un roi de l'Est de l'Afrique. Ce parapluie peut s'ouvrir et se fermer de la manière ordinaire et, quand il est ouvert, il a un diamètre de vingt-et-un pieds. Le manche a également une longueur de vingt-et-un pieds.

Aux Etats-Unis, New-York et Philadelphie sont les centres de l'industrie de la fabrication des parapluies; ils en produisent annuellement plus de huit millions. Le bois employé principalement pour les manches de parapluies est celui de l'arbre à piment, qui pousse en abondance dans l'Amérique du Sud et les Antilles. La seule île de la Jamaïque expédie annuellement une moyenne de deux mille paquets de manches en Angleterre et aux Etats-Unis. Un paquet contient de cinq à huit cents manches représentant chacun un jeune arbre à piment.



## PAGINATION DES ANNONCES






**Le Public connait la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY**

## La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY Est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

## DRAP "CRAVENETTE" OU UN VÊTEMENT FAIT DE CE DRAP.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "**Cravenette**" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "**Cravenette,**" SI ELLES SONT DE QUALITE STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "**Cravenetté,**" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

# GREENSHIELDS LIMITED

## MONTREAL

Voir l'annonce de la

**Dominion Textile Co.,**

Sur les deux pages suivantes.

# Wrapperettes Canadiennes




¶ *L'Assortiment complet de Wrapperettes de la " Dominion Textile Co." représente la plus grande variété et les lignes les plus vendables qui aient jamais existé parmi les Wrapperettes Canadiennes.*




Quelques-uns de nos **NOUVEAUX PATRONS** :



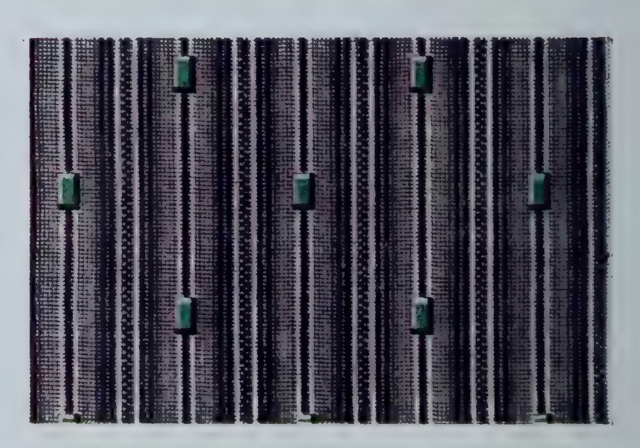
De la Collection Kimona.



De la Collection Empire Twill.



De la Collection Empire Twill.



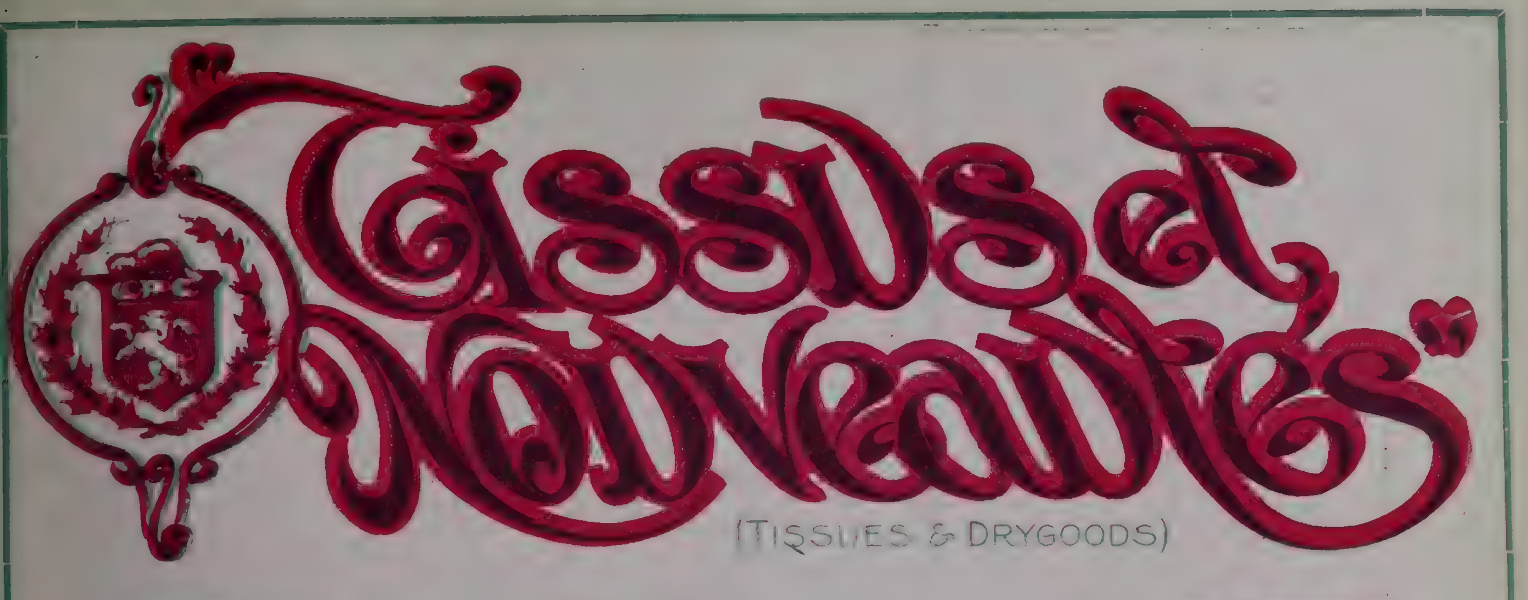
De la Collection Downette.



De la Collection Imperial Suiting.



De la Collection Empire Twill.




Mai

Priestleys'

1908

## Drap Resilda de Priestley

LUSTRE PERMANENT

PAS DE FAUX PLIS

RÉSISTE À LA POUSSIÈRE



## Drap Resilda de Priestley



Ce nouveau drap est produit dans les tissus suivants :

POPELINE

TRICOT

SAVONA

CRÊPE RÉSILDA

VOILES À RAYURES

Noirs et Couleurs




GREENSHIELDS Limited,

MONTRÉAL



Nous offrons quelques lignes d'Etoffes à Robes pour le Printemps et l'Eté, et nous apprécierions un examen de notre assortiment.

Les Prix sont Bas et nous sommes surs que vous trouverez dans notre stock quelque chose qui vous intéressera.

Téléphonez Main 4230, et nous vous enverrons un de nos voyageurs avec des échantillons ; mieux encore, venez nous voir dans notre magasin, No 230, rue Notre-Dame Ouest.



# The W. R. Brock Company (Limited)

## Montréal.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adresé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, MAI No 5


### AVIS AUX ABONNES

Nos abonnés qui auraient changé d'adresse depuis le 1er mai, sont priés de nous donner sans retard avis de leur nouvelle adresse, s'ils ne veulent pas éprouver de retard dans la réception de "Tissus et Nouveautés".

### LA GREVE DANS L'INDUSTRIE DU COTON

Plusieurs manufactures de coton ont complètement cessé le travail par suite de la grève de leurs ouvriers.

Bien que les tissus de coton soient des articles de première nécessité, ils ont dû, comme tout le reste, depuis quelques mois, se ressentir du ralentissement général des affaires.

Les manufacturiers ont moins vendu et ils ont sur les bras des stocks qui leur coûtent relativement cher, puisqu'ils ont dû fabriquer leurs tissus avec une matière première, achetée avant la baisse du coton brut. La main-d'oeuvre pour la fabrication de ces tissus a été payée aux pleins prix accordés aux ouvriers pendant une période de prospérité, alors que les manufacturiers écoulaient facilement, rapidement, tout ce qu'ils pouvaient fabriquer.

En présence de la tranquillité des affaires, plutôt que de fermer leurs manufactures et de laisser le champ libre à la concurrence étrangère déjà si forte sur le marché Canadien pour maints tissus de coton, les compagnies manufacturières ont cru plus sage, plus humain aussi de continuer le travail à condition que les ouvriers consentent à une réduction de 10 p. c. sur les salaires.

Quelques meneurs qui vivent de l'agitation qu'ils entretiennent dans la classe ouvrière ont conseillé aux ouvriers de refuser l'offre des manufacturiers. Ils ont été en partie écoutés et la grève a été déclarée dans plusieurs manufactures. Heureusement leurs mauvais conseils n'ont pas été partout suivis, car quelques manufactures restent ouvertes, leurs ouvriers ayant mieux compris la situation que leurs camarades ont accepté les nouvelles conditions.

La grève n'est nullement populaire dans les centres où elle s'est produite, puisque une résolution du comité exécutif de la Fédération des ouvriers textiles du Canada recommandant d'accepter la diminution proposée de 10 p. c. sur les salaires à condition que les compagnies rétablissent l'ancien taux dès que l'état des affaires le permettra—a été acceptée par un vote de 5,960 contre 1,450.

Dans ces conditions, la grève ne saurait être de longue durée et nous avons le ferme espoir que, lorsque "Tissus et Nouveautés" atteindra ses lecteurs, la grève sera une chose du passé.

### LA FERMETURE A BONNE HEURE

La question de la fermeture à bonne heure n'est pas morte. Malgré plusieurs échecs successifs, les commis ne désarment pas. Il faut les féliciter de leur persévérance et en même temps leur souhaiter d'en arriver à une entente avec leurs patrons pour obtenir un adoucissement à leurs conditions actuelles de travail.

Nombreux sont les commis dans l'épicerie, le commerce de nouveautés, etc., qui, commençant leur journée à sept ou huit heures du matin, ne la terminent qu'à dix heures du soir cinq jours par semaine et à onze heures ou minuit le samedi.

L'ouvrier, sous ce rapport, est plus heureux. A six heures, le soir, il est généralement libre de son temps. Le commis aspire, lui aussi, à devenir libre de se récréer, de se reposer, de vivre de la vie de famille, après un nombre raisonnable d'heures consacrées au travail. Peut-on l'en blâmer?

Evidemment non. Son travail est souvent fatiguant, pénible même; aussi, le commis, l'employé de magasin a-t-il raison de réclamer un repos plus prolongé.

Pour nous, nous sommes persuadé que, de même qu'il est des accommodements avec le ciel, il en est aussi avec les patrons.

Ce à quoi ne consentent pas les chefs de maisons de commerce c'est qu'on leur force la main, qu'on les oblige à fermer leurs magasins à certaines heures de certains jours de la semaine. Ils veulent être libres de fermer ou de ne pas fermer à leur guise et, en cela, ils ont absolument raison.

Mais, sans obliger les patrons à fermer leurs établissements, les commis peuvent obtenir d'eux volontairement et, au besoin, par action législative, qu'ils leur accordent deux et même trois soirées par semaine.

Nous croyons que la question ainsi posée serait bientôt résolue à la satisfaction des deux parties en cause.

Les chefs de maisons ne tiennent pas les portes de leurs magasins ouvertes pour le seul plaisir de garder leurs commis auprès d'eux, ce sont les nécessités du commerce qui obligent les patrons à rester eux-mêmes attelés à la besogne jusqu'à des heures tardives.

Nous en voyons, d'ailleurs, un exemple dans le commerce de gros où, en dehors des deux saisons de fortes importations, et d'expéditions de marchandises, les commis et les employés sont généralement libres le samedi après-midi. Les patrons comprennent parfaitement que des employés qui se reposent suffisamment et qui ont même assez de temps pour se livrer aux exercices qui développent les forces physiques, sont plus dispos, plus vifs, plus empressés dans l'accomplissement de leur travail.

C'est une considération qui devrait également frapper les patrons du commerce de détail et les engager à ne pas fermer l'oreille complètement au désir de leurs commis de voir leurs heures de travail abrégées.

## PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE COTONNIERE

Depuis quelque temps, le marché du coton offre des signes de faiblesse croissante. La réduction de production des filateurs a suffi pour faire baisser de 25 pour cent les achats des manufactures américaines, bien que les achats de l'étranger n'aient diminué que de 10 pour cent. A cause de l'attitude des manufacturiers et de l'approche de la période où l'on va commencer à faire des estimations de la nouvelle récolte, la baisse des prix a été soutenue, jusqu'à ce que les options au Cotton Exchange de New-York aient atteint un niveau inférieur à 9 cents la livre, dit "Textile American."

Les prix dépendront, dans l'avenir, de la température, des avis reçus de Londres, de l'action des haussiers à la bourse du coton et d'événements inattendus. La plantation est en progrès dans tout le Sud et, dans les sections les plus chaudes, les plants sont sortis de terre. Les influences de la température sont variées. En général, les conditions ont été favorables. Une humidité suffisante, suivie d'une chaleur pas trop sèche, fera pousser la récolte en bonne condition, tandis qu'une humidité trop grande et du froid causeraient une perte de semences et nécessiteraient une replantation. Avec une bonne température et sans une sècheresse telle que celle qui a affligé le district de l'Ouest, l'été dernier, avec aussi la perspective d'une superficie de plantaiton quelque peu augmentée, on aura une récolte qui dépassera 13,000,000 de balles; en effet malgré les efforts de la Farmers' Union et le conseil de diversifier davantage les récoltes, le planteur du Sud suivra suffisamment sa coutume ordinaire pour maintenir une superficie raisonnable en culture; le petit cultivateur et le nouveau colon augmenteront plutôt qu'ils ne restreindront leur surface de culture, de sorte que le résultat net sera à peu près normal. Les récoltes des récentes années ont dépassé 13,000,000 de balles et, l'année dernière, la récolte aurait été beaucoup plus forte sans les conditions climatériques contraires, de sorte qu'on peut s'attendre à ce que le cotonnier continue à fournir la quantité habituelle de coton, malgré les conditions du marché. La foi du planteur est suprême et celui-ci court des risques en réalisant ses aspirations en ce qui concerne les prix.

Les conditions normales de la récolte étant maintenues, il est faile d'estimer l'avenir du marché. Le prix du coton a été maintenu récemment à 15 cents; mais dans douze mois, le prix de vente pourra être de 8 à 9 cents. La réduction des achats des filateurs et des tisseurs, si elle continue, ne tendra qu'à maintenir le prix à un bas niveau, et on ne peut pas considérer le prix du coton comme la pierre d'achoppement qui produira le retour de la prospérité et de l'activité des affaires. La faiblesse du marché de Liverpool est un autre facteur qui réfléchit seulement les conditions du marché de la Grande-Bretagne dans l'Est.

L'action des haussiers sur le marché du coton est contrôlée à présent plus par les changements atmosphériques que par tout autre facteur.

L'attitude des commerçants en cotonnades n'est pas assez enrourageante pour justifier le moins du monde une augmentation de prix et, seule, une période de température défavorable servira à soulager leurs peines.

Il ne reste, comme stimulant pour le commerce, que l'augmentation des marchandises d'exportation et, quand on se rappelle que les Etats-Unis fournissent à peu près tout le coton brut à l'univers, mais deux pour cent seulement des produits finis, on voit qu'il est grandement temps pour les planteurs, filateurs, tisseurs et commerçants de développer l'industrie tout entière avec une entente et dans des proportions telles qu'il y ait des affaires profitables pour chaque partie et que le commerce d'exportation porte sur les cotonnades finies plutôt que sur les balles de matière première.

---

## LE TRAITE FRANCO-CANADIEN

Nous avons dit ici même que ce traité, en ce qui concerne le Canada, avait été adopté par la Chambre des Communes et le Sénat et sanctionnée par le Gouverneur Général et, en ce qui concerne la France, adopté par la Chambre des Députés. Il lui reste à subir l'épreuve de la discussion et du vote au Sénat.

Or, d'après la "Réforme Economique", il ne semble pas que le Sénat français doive aborder la discution du traité avec grand empressement. Qu'on en juge:

"La commission des Douanes du Sénat," dit la revue citée, "n'a pas statué sur la Convention franco-canadienne avant les vacances.

"Diverses considérations l'ont arrêtée: d'abord l'étendue des concessions françaises, ensuite le bénéfice restreint que notre pays (la France) devra retirer des concessions canadiennes à cause de leur extension aux Etats jouissant dans le Dominion du traitement de la nation la plus favorisée, enfin la prétention des Etats-Unis de revendiquer pour eux le régime de faveur que nous accorderions à certains produits canadiens.

"Pour le premier point, nous avions fait ressortir avec force, dès la publication du texte de la Convention, qu'il n'y avait pas équivalence entre les avantages offerts par la grande colonie anglaise et les nôtres. Notre gouvernement avait conclu l'accord avec une hâte fébrile que ne justifiaient en aucune façon les circonstances. Il avait, sans grand examen, alloué notre tarif minimum, non plus à 22 articles de l'exportation du Canada comme dans la précédente Convention, mais à 152 articles, dont beaucoup d'objets fabriqués et, notamment, les machines pour l'agriculture. En échange, le Dominion réservait à la France son tarif intermédiaire, son soi-disant tarif conventionnel, pour 98 articles sur 711, car le nouveau tableau des droits de la colonie renferme 711 numéros contre 447 du tableau précédent. Nous avons indiqué quels minimes avantages résultaient pour nous de ces concessions, le tarif intermédiaire canadien n'étant, en réalité, que très peu différent du tarif général et les provenances britanniques devant bénéficier d'un tarif préférentiel. Les importations de la Grande-Bretagne et de la plupart de ses colonies ont, en effet, un régime de faveur qui ne peut qu'empêcher de développer de la concurrence étrangère, et cela d'autant plus facilement que le Canada reste maître d'accentuer, à son aise, le taux de la préférence en faveur de l'Angleterre et d'augmenter son tarif général, dont 613 numéros se trouvent en dehors de la Convention française.

"En étudiant de près l'affaire, la Commission des Douanes du Sénat s'est aperçue que la clause de la nation la plus favorisée allait jouer de façon à rendre sans valeur les avantages réservés, en principe, à la France. C'est la deuxième question qui a attiré l'attention de cette Commission.

"Le Canada n'a, en réalité, que deux traités: un avec le Japon, un autre avec la France; mais les pays qui jouissent chez lui du traitement de la nation la plus favorisée sont, outre les pays britanniques, la République Argentine, l'Autriche-Hongrie, la Bolivie, la Colombie, la Corée, le Danemark, la Libérie, le Maroc, Mascate, la Perse, la Russie, la Suède, San-Salvador, l'Espagne, Tonga, le Vénézuéla. Or, il paraîtrait qu'il faut encore y ajouter la Suisse... De manière que, pour citer des exemples, l'Espagne profitera, sans bourse délier, des faveurs que nous avons obtenues, nous, contre monnaie d'échange, pour les amandes, les conserves de sardines ou les spiritueux; la Russie, pour les articles de cuir; la Suisse, pour les broderies et les dentelles...

"Passons au dernier point. Les Etats-Unis demandent que nous étendions à leurs machines pour l'agriculture les faveurs consenties sur ce point au Canada, c'est-à-dire que nous leur accordions, à eux aussi, notre tarif minimum."

Après avoir indiqué les raisons qu'invoquent les Etats-Unis pour réclamer cette concession et adjuré la Commission des Douanes du Sénat de ne pas se laisser éblouir, comme la Commission de la Chambre, par cette considération que la Convention franco-canadienne "réserve

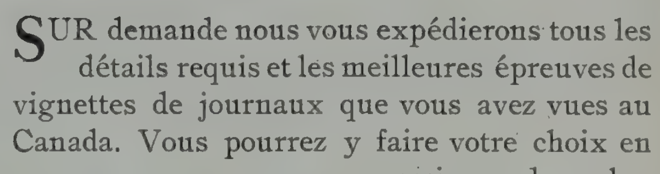
# *Il y a de l'Argent dans ces Chapeaux !!!*

## $1,000.00 EN ESPECES

### Pour ceux qui vendent les Chapeaux "Carter" et "Wilkinson," Dépêchez-vous, il n'y a pas de temps à perdre !

TOUS les marchands, tous les commis, tous les étalagistes et tous les annonceurs de tous les magasins canadiens où l'on vend les chapeaux "Carter" ou les chapeaux "Wilkinson," ont une égale chance de se partager cette somme de $1,000.00 qui sera divisée en 40 prix. Vingt de ces prix seront accordés aux 20 meilleures annonces tirées des journaux locaux et ayant trait aux chapeaux "Carter" ou aux chapeaux "Wilkinson" ou aux deux à la fois. Vingt autres prix seront donnés aux vingt meilleures photographies de vitrines où seront exposés les Chapeaux "Carter" ou les chapeaux "Wilkinson" ou les deux à la fois.





SUR demande nous vous expédierons tous les détails requis et les meilleures épreuves de vignettes de journaux que vous avez vues au Canada. Vous pourrez y faire votre choix en aussi grand nombre que vous le voudrez et nous vous les enverrons à votre adresse. Ne perdez pas une minute, mais écrivez-nous tout de suite. Une carte postale est suffisante. Dans tous les cas, mentionnez cette publication et n'oubliez pas de nous donner distinctement votre nom, votre adresse et le genre d'affaires que vous faites. Un employé devra donner le nom de la maison où il travaille. Ce concours finit le 1er Juin 1908.

Comme vous le voyez, vous n'avez pas un seul jour à perdre.

**Concours d'Annonces**

| | |
|---|---|
| 1er Prix | $150.00 en Espèces |
| 2e " | 100.00 " " |
| 3e " | 75.00 " " |
| 4e " | 50.00 " " |
| 5e " | 25.00 " " |
| Cinq prix de | 10 00 chacun. |

Dix prix de $5.00 chacun faisant vingt prix en tout.

**Concours d'Etalages de Vitrines**

| | |
|---|---|
| 1er Prix | $150.00 en Espèces |
| 2e " | 100.00 " " |
| 3e " | 75.00 " " |
| 4e " | 50.00 " " |
| 5e " | 25.00 " " |
| Cinq prix de | 10.00 chacun. |

Dix prix de $5.00 chacun faisant vingt prix en tout.

Vancouver
Winnipeg
Toronto




Montréal
Ottawa
St-Jean, N. B.

DIVISION DU GROS

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, --- --- QUEBEC, P. Q.

"entièrement la liberté de la France et "la maîtrise de ses tarifs", la "Réforme Economique" conclut:

" L'arrangement canadien n'est pas fameux. On en a eu l'impression dès la première heure. On voit qu'il nous réservait encore de plus amères surprises. Il n'y a qu'à l'abandonner et à régler un régime provisoire."

Nous croyons savoir que la discussion du traité franco-canadien viendra devant le Sénat français le 19 de ce mois; nous n'avons donc qu'à attendre le résultat du vote qui suivra la discussion. Mais, quand on sait que la "Réforme Economique" et la commission des Douanes du Sénat partagent les mêmes idées au point de vue de la protection industrielle en France, on peut prévoir que le traité franco-canadien ne passera pas sans lutte au Sénat.

## LES HEURES DE TRAVAIL

### Utile mesure d'exception.

Nos lecteurs savent ce que nous pensons de la réglementation des heures de travail par voie législative. Nous avons dit ici et souvent répété que les questions de travail étaient mieux réglées par l'entente et l'accord des patrons et des ouvriers que par des lois qui, faites la plupart du temps au seul point de vue social, semblent ignorer absolument les conséquences économiques qu'elles peuvent entraîner.

Toutefois, il est des exceptions, comme d'ailleurs il en existe pour toute règle. Quand, au point de vue de la sécurité du public, il devient non seulement utile, mais nécessaire même de réglementer les heures de travail d'une certaine catégorie de travailleurs, nous ne pouvons qu'applaudir aux mesures prises pour éviter des accidents et des pertes de vie.

M. Smith, de Nanaïmo, a présenté à la Chambre des Communes le projet de loi suivant auquel nous nous rallions pleinement.

" Nul chef du mouvement ou autre employé qui, au moyen du télégraphe, du téléphone ou d'une autre application de l'électricité, expédie, transmet, reçoit ou délivre des ordres ou des dépêches au sujet du mouvement des trains, ne peut être tenu ni avoir la permission de rester à son occupation plus de huit heures sur vingt-quatre heures, excepté en cas d'urgence, alors que pareil employé peut rester au travail pendant une période de douze heures sur vingt-quatre, exception qui n'est tolérée que deux fois en sept jours. Les huit heures mentionnées constituent une journée de travail et ne peuvent être divisées par intervalles, mais doivent former une période ininterrompue si ce n'est par une suspension d'une heure, qui peut être ménagée pour les repas."

Il ne fait aucun doute que tous ceux qui voyagent en chemins de fer—c'est tout le monde aujourd'hui—ont intérêt à ce que ce projet de loi soit voté par le Parlement. Combien d'erreurs dues au surmenage d'employés et qui ont coûté la vie à bien des gens, auraient été évitées, si pareille loi avait été en vigueur.

## INDUSTRIELS ANGLAIS ET AMERICAINS

Un économiste américain, M. F. M. Young, s'est livré récemment à une fort intéressante comparaison entre la mentalité des industriels anglais et américains. On ne sera pas surpris, sans doute, qu'il manifeste, à l'égard de ces derniers, une bienveillance particulière: mais il appuie ses tendances non dissimulées sur des arguments si solides qu'on ne saurait se défendre de partager ses idées.

Que chez les industriels des deux pays, il y ait une recherche incessante des moyens d'améliorer les procédés de fabrication tout en diminuant les prix de revient, c'est là, préoccupation commune, sans doute aux industriels du monde entier. M. Young découvre à cet égard une différence sensible entre les industriels des deux pays considérés par lui? Opposant Anglais à Américains, il n'hésite pas à imputer aux premiers un esprit de "routine", ou si l'on aime mieux, de circonspection exagérée contre tout procédé nouveau, alors qu'au contraire les Américains n'hésitent jamais, en général au moins, à procéder avec une activité qui n'exclut pas une étude très sérieuse.

Il existe, aux Etats-Unis, en matière de gérance industrielle et commerciale, une règle fort recommandable: les directeurs d'usine sont payés "non pas aussi peu qu'ils pourront l'accepter," mais plutôt "autant qu'ils peuvent montrer qu'ils valent". Le résultat, dit-il, est que "le Dieu inconnu auquel ils élèvent leur autel est la prochaine idée nouvelle, ou invention, qui leur permettra de réduire leur prix de revient, et d'obtenir une augmentation de traitement". Aussi, ils sont toujours disposés à accueillir, pour les étudier, les idées que leur soumettent les inventeurs, et c'est ainsi que s'explique que bien des perfectionnements dans l'outillage, encore qu'imaginés en Angleterre, ont été appliqués aux Etats-Unis, bien avant que l'on se décidât à les adopter dans la Grande-Bretagne.

Ce n'est pas uniquement, sans doute, dans cette règle qu'il faut chercher l'explication du développement aux Etats-Unis de l'esprit d'entreprise. M. Levasseur en a indiqué une qui a aussi sa valeur:

Le génie inventif de l'Américain a été assurément stimulé par le niveau élevé des salaires. Plus le prix de la main-d'oeuvre est élevé, plus grand sera l'effort du patron pour en réduire l'usage. De plus quand la machine a permis à l'ouvrier de produire davantage, il a été possible de donner à ce dernier un salaire plus élevé. Une augmentation de $1 répartie sur 100 objets produits, ne fait qu'un sou d'augmentation pour chacun d'eux; répartie sur 10 objets seulement, le prix de chacun d'eux sera augmenté de 10 sous. Un industriel qui examine s'il doit acheter une machine qui lui coûtera $10,000 et remplacera 4 ouvriers, mais qui doit être amortie en dix ans, n'hésitera pas à en faire l'achat dans un pays où les salaires sont de $500 par an. Au contraire, un industriel d'un autre pays, où les salaires sont de $200 seulement ne pourra pas employer cette machine parce qu'elle lui causerait une perte annuelle de $200.

M. F. M. Young ne conteste pas qu'on trouve en Angleterre nombre d'industriels plus entreprenants et plus intelligents que beaucoup d'Américains, mais il persiste à penser qu'ils font preuve, en matière d'idées nouvelles, d'une "prudence exagérée". Il s'appuie notamment sur les confidences à lui faites par un Anglais, inventeur d'une amélioration importante dans une machine textile, confidences qu'il résume en ces termes:

L'attitude des industriels du Lancashire envers les nouveautés est franchement sceptique. Avant d'expérimenter quelque chose de nouveau, chacun veut la voir essayer par quelque autre auparavant. Il y a six ans, le petit industriel en général considérait avec pitié celui qui venait le presser d'adopter un nouveau genre de machine. Il vous regardait comme un agité, comme une personne ayant "une araignée au plafond"; si vous essayiez de raisonner avec lui, il n'écoutait pas vos raisons, mais, une fois sur deux, il tournait sur ses talons et vous laissait parler. Mais actuellement il y a un grand changement. Maintenant cet homme vous écoutera—pendant quelque temps—et vous dira que sans aucun doute votre invention percera, mais que lui, sauf dans des cas très rares, il ne fera rien pour l'aider à percer.

Cet état d'esprit s'est, paraît-il, un peu modifié depuis quelques années, mais pas dans une proportion qui soit de nature à encourager beaucoup les inventeurs. Si, par hasard, il obtient d'un industriel anglais qu'il fasse l'expérience de ce qu'on lui propose, c'est dans des conditions restreintes et tout à fait différentes de ce qui, dans un cas analogue, se passe aux Etats-Unis:

Quand un directeur d'usine américain s'est mis dans la tête d'essayer, par exemple, un nouveau métier automatique, et qu'il en a obtenu l'autorisation de ses administrateurs, s'il en fait l'essai à

fond, il monte 50, 100 ou 200 métiers, et il sait ainsi que sa réputation est plus ou moins intéressée au succès.

Si quelque défaut ou difficulté apparaît dans leur fonctionnement, il applique toutes ses facultés à les surmonter, et il s'attache à savoir très exactement ce que ceux qui étudient ailleurs les mêmes métiers essaient de faire pour réussir également. Le résultat, neuf fois sur dix, est que les difficultés du début sont surmontées, et que l'on arrive au succès.

L'industriel américain agit, en un mot, dans un esprit de confiance, tandis que l'industriel anglais se tient en défiance contre une nouveauté qu'il ne fera expérimenter que sur un petit nombre de métiers et dont il n'aura pas le souci de chercher à corriger les imperfections qui peuvent se trahir au début de l'essai.

Ces observations du savant économiste se trouvent corroborées par ce qu'écrit M. J. H. Fraser, dans l' "Amérique au Travail". Essayant une description de la ville de Fall River, centre de l'industrie américaine du coton, M. Fraser constate tout d'abord que la fabrication américaine est inférieure à la fabrication anglaise, en raison de l'inexpérience professionnelle des ouvriers qu'on paie cependant très cher, mais qui sont, pour la plupart, des étrangers, n'ayant pas, à proprement dire, de métier, mais prêts à trvailler à n'importe quoi, sous réserve toutefois d'abandonner ce travail au gré de leur fantaisie vagabonde. Il n'y a point, dès lors, de tradition de métier pour les ouvriers et ce défaut n'est pas suffisamment corrigé par le fait que les contremaîtres sont anglais et les machines anglaises; ces dernières étant de beaucoup supérieures aux machines américaines. Comme M. Young, toutefois, M. Fraser constate le souci constant de l'industriel américain d'étudier tous les perfectionnements:

Ils savent que c'est seulement par l'emploi de machines perfectionnées qu'ils pourront diminuer le prix de revient, à cause de la cherté de la main-d'oeuvre aux Etats-Unis, et lutter contre le travail à bon marché des pays européens où, d'ailleurs, le coton est livré à meilleur compte qu'il ne l'est à Fall-River même. C'est pourquoi les Américains attachent tant d'importance aux brevets d'invention, et, au lieu de les écarter "à priori," comme on le fait si souvent en Angleterre, il les étudient tous avec le plus grand soin.

C'est ainsi qu'alors que cinq ou six fabriques seulement dans le Lancashire emploient le métier automatique Northrop, il existe aux Etats-Unis, plusieurs milliers de ces machines en travail et qui sont fréquemment l'objet de nouveaux perfectionnements.

Il existe, d'ailleurs, aux Etats-Unis, en matière d'outillage industriel, une coutume qui, au premier abord, semble étrange, mais qui à l'observation apparaît comme très ingénieuse et comme devant avoir pour conséquence une amélioration continue de l'outillage:

En Angleterre, si un fabricant du Lancashire possédant déjà un matériel de bonnes machines ordinaires, décidait d'adopter les métiers automatiques, il vendrait les anciens à quelque fabrique de second ordre, trop heureuse de pouvoir trouver un bon outillage d'occasion. Cela se passait fréquemment ainsi aux Etats-Unis, jusqu'au jour où les fabricants de métiers automatiques comprenant que cette façon d'agir devait retadder, pour quelques années au moins, l'adoption générale des machines du nouveau modèle, résolurent d'y mettre fin, et opérèrent de la manière suivante:

Lorsqu'ils reçoivent une commande importante, ils acceptent de prendre en paiement, pour une partie de la livraison, les anciens métiers qui peuvent encore être très bons. Mais ils ne les revendent pas: ils les brisent, pour les rendre inutiles. Cela représente une perte sèche se chiffrant par centaines de mille dollars; je suis certain que peu de constructeurs européens se résoudraient à un pareil sacrifice; cependant, c'est d'une sage prévoyance, car il est bien évident qu'en agissant ainsi, les constructeurs de métiers automatiques obligeront tous les propriétaires de tissage à adopter les nouveaux métiers, au fur et à mesure du renouvellement de leur matériel.

C'est aussi une habitude chez l'industriel américain d'attacher beaucoup moins d'importance aux déchets que ne le fait son confrère anglais. Ce dédain ne provient pas de l'insouciance, mais résulte au contraire, d'un calcul très réfléchi. L'Américain estime que les frais à faire pour diminuer les déchets sont plus grands que le bénéfice qu'on retirerait de leur autorisation.

C'est bien là encore une des manifestations de la différence de mentalité chez l'industriel américain et chez son confrère anglais. Il est un peu malaisé de discerner quelle est au fond celle qu'on doit le plus approuver. Il apparaît seulement,—c'est là, du reste la remarque de M. Fraser—que de chaque côté, on exagère un peu les tendances. La meilleure méthode serait assurément de concilier la prudence avec l'audace, mais c'est là, à vrai dire, un problème, qu'on cherche à résoudre depuis le commencement du monde, et qu'il est bien probable qu'on ne réussira jamais à solutionner de façon définitive.

P. de Comny.
(La Réforme Economique).

---

**Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].**

## LA PEAU DE GRENOUILLE

### L'exportation du Japon

Le Board of Trade Journal du 28 novembre dernier annonce que plus de 49,000 peaux de grenouille évaluées à 6,199 yens, soit $3,160 environ, furent exportées de Yokohama pendant l'année 1906. Elles furent, dit-on, expédiées principalement pour être polies, teintes et servir à la confection de bourses, porte-feuilles, etc.

L'estimation ci-dessus remettrait la peau d'une grenouille à 6 cents, çà nous paraît bien élevé à moins toutefois que les grenouilles du Japon ne soient énormes.

---

## RECOMPENSE BIEN MERITEE

### M. A. F. Révol, Officier d'Académie

En arrivant au Canada, le nouveau Consul général de France, M. de Loynes apportait avec lui une décoration du gouvernement français pour le gérant, bien connu des lecteurs de "Tissus & Nouveautés", de la maison Perrin, Frères et Cie, manufacturiers et importateurs de gants.

M. A. F. Révol, le gérant de cette maison à Montréal, vient d'être, en effet, décoré des palmes d'officier d'académie.

Le nouveau décoré fait partie de la maison Perrin, Frères et Cie, depuis douze ans. Il a d'abord débuté à Grenoble, France, où elle possède une des plus importantes fabriques de gants de peau qui existent dans le monde entier. Il est venu au Canada, il y a une dizaine d'années, pour veiller aux intérêts de cette même maison à Montréal et depuis trois ans il est le gérant de cette succursale.

Grâce à son travail énergique, persévérant et à son entente des affaires, M. Révol a augmenté dans des proportions considérables les ventes des gants Perrin au Canada. On voit, aujourd'hui ces gants universellement réputés dans tous les magasins de nouveautés de la Puissance.

M. Revol a pris une part active dans les Sociétés françaises commerciales et de bienfaisance de notre cité. Peu après son arrivée au Canada, il devenait membre actif de la Chambre de Commerce Française dont il est le Secrétaire depuis cinq ans environ. C'est surtout pour les services qu'il a rendus en cette qualité que le gouvernement française lui a décerné les palmes académiques.

M. Révol fait également partie de l'Union Nationale Française, de la Société de Secours Mutuels Française et il est en même temps membre de l'Alliance Française.

Nous félicitons sincèrement M. Révol de la distinction bien méritée dont il vient d'être l'objet.

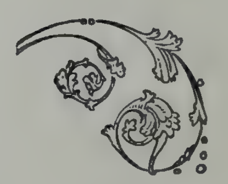




Modèle de Suzanne Blum, Paris.
Chapeau, couleur Bordeaux, en paille, avec calotte en pétales de Dahlia, nuances naturelles.



Modèle de Suzanne Blum, Paris.
Chapeau pour la mi-été en braid de Milan, couleur châtain, garni de ruban large et de grappes de raisin avec leur feuillage.





Modèle de Lewis, Paris.
Chapeau en paille cerise avec parement noir. Garniture de héron et d'aigrettes entrelacés formant guirlande et touffe droite.







Modèle de Lewis, Paris.
Chapeau en braid couleur Bordeaux avec insertions et parement noir. Garniture de ruban, de chiffon et d'aigrettes.

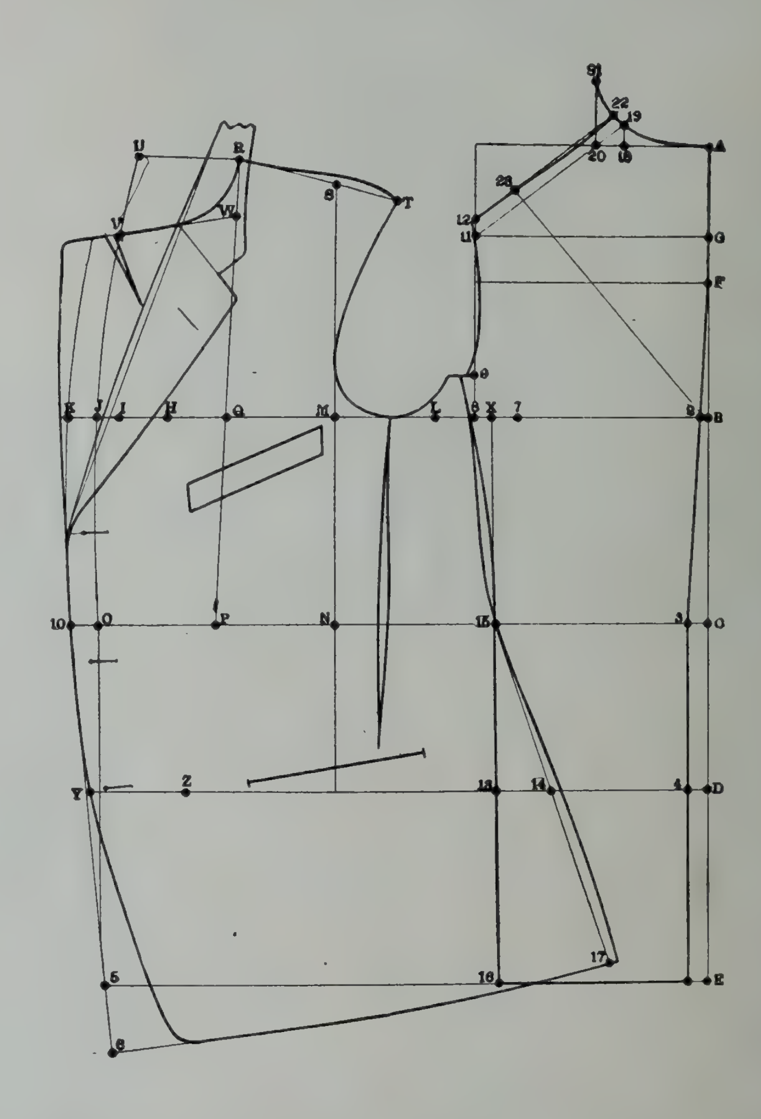
## VESTON SAC NON CROISE A TROIS BOUTONS

Le veston-sac représenté par les figures 937 et 938 convient éminemment pour le printemps et l'été. L'étoffe représentée est un cheviot de fantaisie. Le veston est coupé très ample sur la poitrine et modérément ajusté à la taille. Les épaules sont de largeur naturelle et plutôt élevées. La gorge est de profondeur moyenne; les revers roulent librement jusqu'ou dernier bouton et mesurent 1 3-8 pouce à l'antaille. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 1-4 pouce en arrière. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. En arrière est une fente placée dans la couture centrale. Les manches sont finies par une manchette rapportée, à deux boutons.

Le gilet est à un seul rang de boutons, sans collet et mesure 13 pouces à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Le bas s'incline légèrement et les pointes sont coupées.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 pouces.
Longueur à la taille, 17 pouces.
Longueur totale, 30 pouces.
Première mesure d'épaule, 12 pouces.
Deuxième mesure d'épaule, 12 pouces.
Mesure d'omoplate, plus 1 1-4 pouce, pour la façon, 12 1-2 pouces.
Poitrine, 36 pouces.
Taille, 32 pouces.
Hanches, 38 pouces.
Menez à angle droit les lignes A-E et A-18.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce, 9 1-4 pouces.
De A à C, 17 pouces.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 pouces.
F est à mi-distance entre A et B.
De F à G, 1 1-2 de la poitrine.
Aux points G, F, B, C, D, E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.
De C à 3, 3-4 pouce.
Tirez la ligne F-3 et abaissez la perpendiculaire.
De 2 à H, moitié de la mesure de poitrine, 18 pouces.
De H à I, 1 3-4 pouce.
De I à J, 3-4 pouce.
I est à mi-distance entre 2 et H.
De L à M, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire M-N.
Appliquez la mesure d'omoplate, de 2 à M, 12 1-2 pouces et élevez la perpendiculaire.
Le point 7 est à mi distance entre 2 et M.
De 7 à 8, 1 1-2 pouce.
Au point 8, élevez la perpendiculaire pour obtenir le point 11.
De U à 9, 1 1-2 de la poitrine.
De 8 à X, 1-2 pouce.
Au point X, abaissez la perpendiculaire.




De A à 18, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pce.
De 18 à 20, 1 pouce.
Aux points 18 et 20, élevez les perpendiculaires.
De 20 à 21, 1-8 de la poitrine.
De 18 à 19, 3 4 pouce.
Formez le dos par la ligne A-19-21.
De 1 9à 22, 1-2 pouce.
De 11 à 12, même distance.
Tirez la ligne 12-22.
Formez la partie arrière tel qu'indiqué.
De N à O, moitié de la taille.
Abaissez la perpendiculaire 0-5.
De 5 à 6, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
Le point P est à mi distance entre N et O.
Le point Q est à mi-distance entre M et I.
Tirez la ligne P-Q-R.
De A à 22, et de M à R, même longueur que la première mesure d'épaule, plus 1 pouce, c'est-à-dire 13 pouces.
De 2 à 23 et de M à 5, même longueur que la deuxième mesure d'épaule, plus 1 1-4 pouce.
Tirez la ligne R-S-T.
De R à T, 3-8 pouce de moins que de 12 à22.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point R, menez la perpendiculaire à la ligne P-Q.
De R à U, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.
Menez une ligne arrondie de U à J.
De U à V, 1-6 de la poitrine, moins 1-2 pouce.
De R à W, 1-8 de la poitrine moins 1-2 pouce.
Tirez la ligne W-V et formez la gorge.
De J à K, 1 pouce.
De O à 10, même distance.
Formez le bord du devant, tel qu'indiqué.
De Y à Z, 3 1-2 pouces.
Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, 19 1-2 pouces, de 13 à 4 et de Z à 14.
De 14 à 13, 2 1-4 pouces.
Elevez la perpendiculaire 13-15.
Tirez la ligne 15-14-17.
De 15 à 17, même longueur que de 15 à 16.
Formez le côté et le bas du devant tel qu'indiqué.

---

**Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.**

## REDINGOTE CROISEE

L'étoffe représentée par les figures 939 et 940 est un worsted de fantaisie non fini pour la redingote et le pantalon et une étoffe de fantaisie pour le gilet.

La redingote est coupée modérément ample sur la poitrine, et les épaules sont quelque peu plus étroites que la largeur naturelle, avec la couture plutôt élevée.

Les longueurs, pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces.) sont: 19 pouces jusqu'à la taille et 42 pouces, longueur totale.

Les coutures de côté sont arrondies modérément sur l'omoplate; la largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces.

La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement de soir allant jusqu'aux boutonnières et mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille; ils s'enroulent librement jusqu'au deuxième bouton. Le collet mesure 1-2 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée. Les basques sont modérément flottantes et les plis sont repassés.

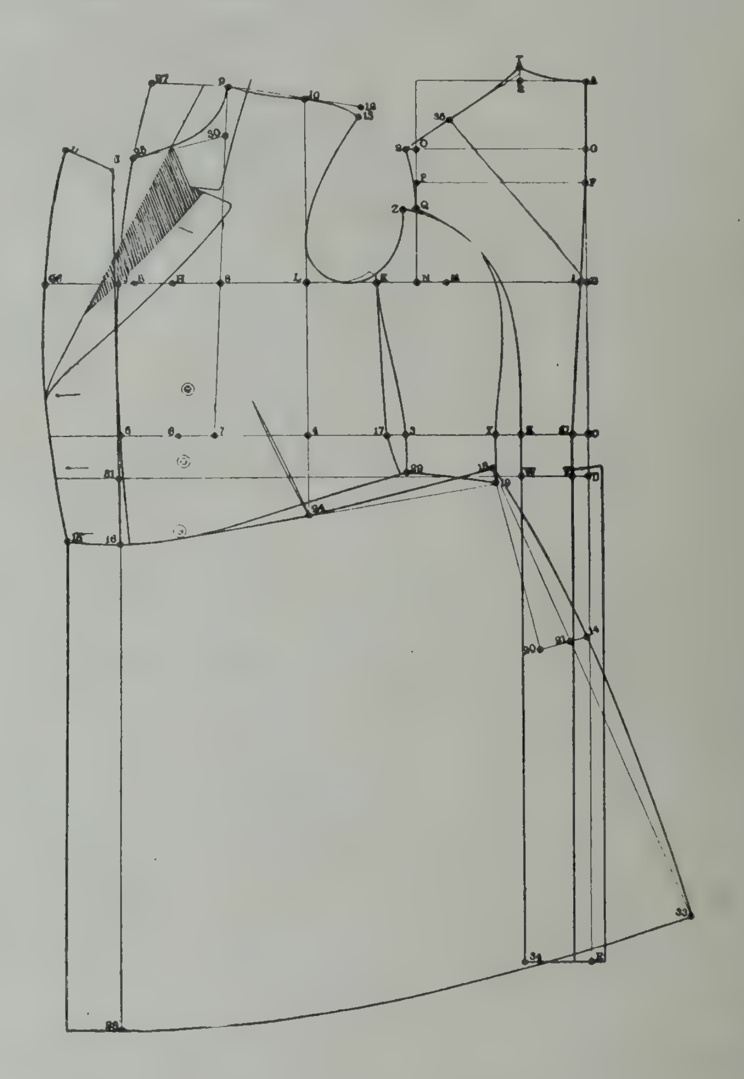
Le gilet est à un rang de boutons, sans collet et mesure 13 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Le bas est légèrement incliné et les coins sont arrondis.

Le pantalon s'ajuste aisément sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe; à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 18 1-2 pouces à 19 pouces au genou et 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 3-8 pouces.
Longueur à la taille naturelle, 17 pouces.
Longueur à la taille de façon, 19 pouces.
Première mesure d'épaules, 12 1-2 pouces.
Deuxième mesure d'épaules, 17 5-8 pces.
Mesure d'omoplates, 13 pouces.
Poitrine, 38 pouces.
Taille, 34 pouces.
Longueur totale, 42 pouces.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-R.
De A à E, même longueur que la mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce, c'est-à-dire 9 5-8 pouces.
De A à C, même longueur que la mesure à la taille naturelle, 17 pouces.
De A à D, même longueur que la mesure à la taille de façon, 19 pouces.
De A à E, longueur totale, 42 pouces.
F est à mi-distance entre A et B.
De F à G, 1-2 de la poitrine.
Aux points G, F, B, C, D, E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.
De C à U, 1-2 pouce ou 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.
Tirez la ligne F-U et abaissez la perpendiculaire.
De 1 à H, moitié de la poitrine 19.
De H à S, 1 3-4 pouce.
De S à J, 3-4 pouce.
K est à mi-distance entre 1 et H.
De K à L, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire L-4.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de 1 à L et élevez la perpendiculaire.
M est à mi-distance entre 1 et L.
De M à N, 1 1 4 pouce.
Au point N, élevez la perpendiculaire, pour obtenir les points P et O.
De O à 2, 1-2 pouce.
De P à Q, 1 pouce.
De V à W, 1-8 de la poitrine.
Au point W, abaissez la perpendiculaire.
Abaissez la perpendiculaire 5-31.
De 31 à 15, 1-6 de la poitrine.
Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5.
Le point 8 est à mi-distance entre L et S.
Tirez la ligne 7-8-9.
Appliquez la première mesure d'épaule plus 1 pouce, 13 1-2 pouces, de A à T et de L à 9.
Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 1-4 pouce, 18 7-8 pouces, de 1 à 35 et de L à 10.
Tirez la ligne 9-10-12.
De 9 à 12, 3-8 pouce de moins que de T à 2.



De A à R, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pouce.
De R à T, 5-8 pouce.
Tirez la ligne T-Q et formez le dos, comme d'habitude.
De X à Y, 1 1-4 pouce.
Au point Y abaissez la perpendiculaire.
Le point 19 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille.
De Q à Z, 1-2 pouce.
Le point 3 est à mi-distance entre Y et 4.
Tirez la ligne K-3.
Le point 29 est à 1-4 pouce au-dessus de la ligne de taille.
Formez le corps de côté tel qu'indiqué.
De 4 à 5, moitié de la taille.
De 12 à 13, 1-2 pouce.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 7-8.
De 9 à 27, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pouce.
Formez le bord du devant par la ligne 27-J-5.
De 27 à 25, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
De 9 à 30, 1-8 de la poitrine moins 1-4 pouce.
Tirez la ligne 30-25 et formez la gorge.
De 5 à 6, 2 1-2 pouces.
Appliquez la mesure de taille, 17 pouces, de 3 à Y, de X à U et de 6 à 17 et formez le côté du devant.

**Le Bas le plus populaire vendu aujourd'hui au Canada**

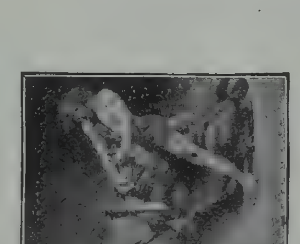
# The BUSTER BROWN STOCKING

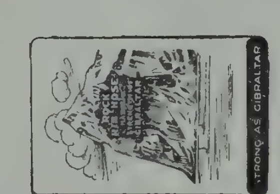
TIGE, JE SUIS L'HOMME AU BAS

RESOLU! QUE LE BAS BUSTER BROWN EST UN BIENFAIT POUR LES MERES ET UNE AUBAINE POUR SANTA CLAUS BUSTER BROWN

C'EST TOUT CE QU'UN BAS DEVRAIT ÊTRE ET CHAQUE MÈRE SAIE EXACTEMENT CE QUE CELA VEUT DIRE. BUSTER BROWN

MARQUE DE COMMERCE. ENRÉGISTRÉE.










## HERCULES RIB

La limite de Résistance

## ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

## PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS

**TORONTO ET MONTREAL.**

# Méfiez-vous des Imitateurs !

Le marché est encombré d'imitations d'articles renommés.

LE NOM DE

# "PATON"

SUR CHAQUE BOITE DE

# Lacets de Chaussures en Coton, Lin, Laine, Soie, Cuir et Peau de Marsouin

Empêche toute substitution.

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

**Fils de Coton de Dewhurst pour la Couture—pour Machine à Coudre et a Six Brins.**

Aiguilles Marque Church

# GEO. D. ROSS & CO.,

72 rue Bay, Toronto,
140, 142 rue Craig Ouest, Montréal.

### Basques.

Tirez une ligne de 16 à 19, ce qui donne le point 24.
De 19 à 13, 34 pouces.
Tirez la ligne 24-18 et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 20.
De 18 à 20, 9 pouces.
De 20 à 21, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne 18-21-33.
De 18 à 33, 1-4 pouce de plus que de W à 34.
De 16 à 28, même distance que de 18 à 33.
Formez le bas des basques par la ligne 33-28.
Formez le bas de la partie avant par la ligne 29-16, tel qu'indiqué.

### Revers.

Tirez une ligne droite de 16 à I.
De 16 à I, même longueur que de 16 à 25.
De 16 à 25, décrivez une courbe ayant le point I comme centre.
De 16 à 15, 2 1-2 pouces, plus ou moins, suivant la largeur désirée pour le revers.
De K à 26, 3 1-2 pouces.
De I à 11, 2 1-2 pouces.
Au point 15, abaissez la perpendiculaire à la ligne de taille.
Formez les revers et finissez les basques, en arrondissant de 3-4 pouce au point 14.

## EN TEMPS D'ELECTION

Nous sommes dans la période électorale. Les électeurs devront élire le 8 juin de nouveaux membres pour la Législature provinciale. Jusqu'à cette date la politique provinciale sera discutée sous tous ses aspects en tous lieux et du matin au soir.

Les marchands appartiennent comme tout le monde, cela va sans dire, à l'un des deux ou trois partis qui vont pousser leurs candidats de l'avant. Comme tout le monde, ils prendront part à la lutte et, en cela, ils ne feront simplement que remplir leurs devoirs d'électeurs.

Mais, s'ils sont électeurs, ils sont également marchands et doivent penser, même en période électorale, à leurs intérêts commerciaux.

En temps d'élection, comme en tout temps, les clients des marchands, mangent, boivent, se vêtent, c'est-à-dire qu'ils achètent.

Et, si en temps d'élection, les acheteurs ne chôment pas, il ne manque pas non plus de gens tout disposés à flâner dans les magasins où, sous prétexte de discuter les mérites et les démérites des candidats, ils viennent tuer leur temps et faire perdre celui du marchand.

Rien n'est plus propre à faire fuir la clientèle, surtout la clientèle féminine, que ces flaneurs qui s'installent dans le magasin, fument, crachent, empestant l'air et salissant le plancher et qui discutent comme sur un hustling quand ils ne se disputent pas.

Le marchand qui a souci de ses intérêts et ne veut pas que la période électorale porte atteinte à ses affaires, doit prier poliment les flaneurs d'aller tenir leurs petites réunions ailleurs.

## LES REGLEMENTS DE LA TOILETTE AU JAPON

Au Japon, chaque femme doit s'habiller suivant son âge et il est bien certain qu'une telle mode, si l'on peut appeler cela une mode, ne prévaudra jamais ici. Supposons que la règle veuille que chaque femme, à un certain anniversaire de sa naissance, adopte un vêtement d'un certain genre, toutes les femmes oublieraient bientôt la date de leur naissance. Au Japon, la femme porte des épingles d'or jusqu'à l'âge de vingt-cinq ans. A trente ans, les épingles sont blanches à peine pailletées d'un peu d'or, et à quarante ans, la femme porte des peignes ordinaires en écaille. Les chaussures changent aussi avec l'âge.



Modèle de The McCall Co., Limited, Toronto.

# Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6 4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toutes les longueurs désirées

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART

11 rue Front st, - TORONTO, Ont.




**Mettez en Stock ces Lignes de**

# Sous-Vêtements en BALBRIGGAN,

**Ce sont les Lignes qui se vendent le mieux.**

Nos. 8 et 46, piqûre Unie ; No. 4, piqûre "Honey comb" ; No 12, piqûre "White Mesh" ; No. 22, rayure bleue ; No. 53, nuances diverses.

## PENMANS, Limited

PARIS, CANADA.

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

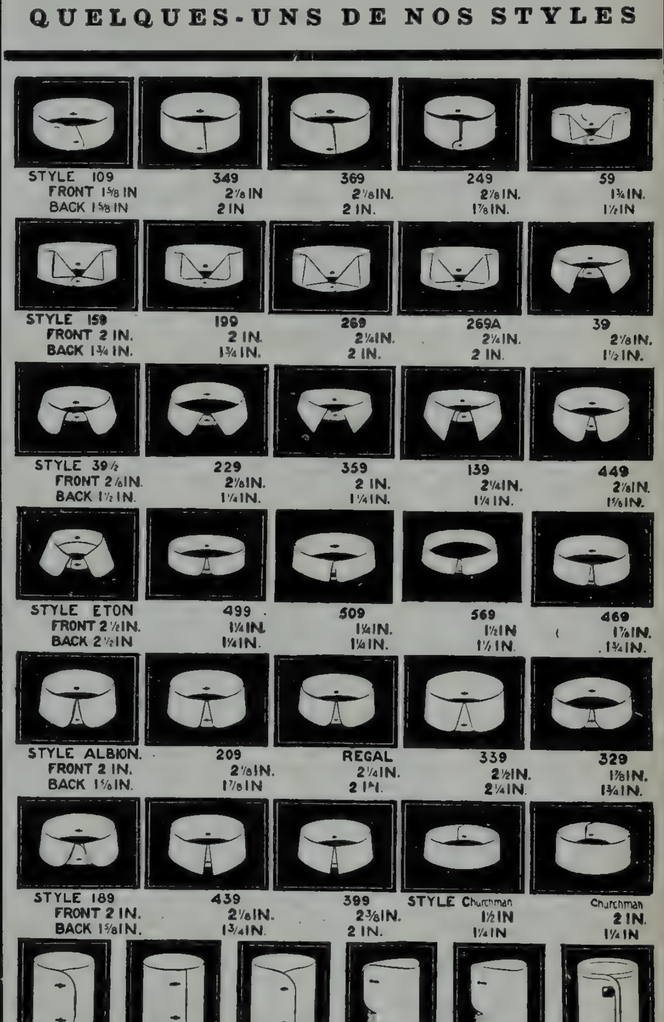
EN

## "CAOUTCHOUC"

# "ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES







Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS :

DUNCAN BELL
Montreal Que.

J. A. CHANTLER
Toronto, Ont.

## L'INDUSTRIE DE LA SOIE AU CAUCASE

De tout temps l'industrie de la soie a été en honneur au Caucase, mais dans ces derniers temps elle y a pris une extension remarquable qui est attestée par l'importance et le nombre des usines où l'on met en oeuvre les cocons.

Actuellement les usines pour le dévidage de la soie au Caucase, ou, pour parler plus exactement, en Transcaucasie sont réparties de la manière suivante:

Le rayon de Noukh occupe la première place, à la fois, par le nombre de ses usines et par l'importance de la production. Il compte 48 usines qui possèdent 1,600 dévidoirs répartis dans les localités de Noukh, Kischlag, Vartaschen et Dodd, produisant en année moyenne 8,000 pouds (le poud vaut 36 livres) de soie provenant de 36,000 pouds de cocons secs ou 108,000 pouds de cocons frais que les filateurs achètent dans les districts de Noukh, Aresch, Elisabethpol et Gheotschaï. Presque chaque usine de dévidage a un atelier de moulinage où a lieu la transformation de la soie grège en fil de soie. Le nombre total des bobines dans cette région est de 3,500. La plus grande partie de la soie provenant des cocons est transformée en fil et une petite quantité seulement reste à l'état de soie grège.

Le rayon de Schouchin vient au second rang. Il comprend 22 usines disposant de 800 dévidoirs qui produisent annuellement 4,000 pouds de soie grège obtenus de 18,000 pouds de cocons secs ou de 54,000 pouds de cocons frais. La plus grande partie des usines ont des ateliers de moulinage, et presque toute la soit est transformée en fil. Les cocons sont fournis aux filateurs par les districts de Djevanschir, Schouchin, Kariaghin et Zanghezour.

La région d'Ardoubat occupe le troisième rang avec 10 usines et 260 dévidoirs qui transforment les cocons produits dans le district de Nakitchevan. On évalue la quantité moyenne annuelle des cocons à 10,000 pouds qui donnent un rendement total de 7 à 800 pouds. Quatre de ces usines ont des ateliers de moulinage avec 600 bobines.

Au 4e rang vient la région de Zakatali avec 2 usines et 100 dévidoirs pouvant fournir par an 300 pours de soie. Elles mettent en oeuvre 1,500 pouds de cocons frais provenant des 3,000 pouds de cocons frais fournis par le district de Zakatali, Kaketi et Noukh.

Au 5e rang, nous trouvons le district de Telav avec deux usines et 80 dévidoirs produisant 200 pouds de soie grège provenant de 3,000 pouds de cocons frais fournis par le district de Kaketi. Chacune de ces usines possède un atelier de moulinage de 400 bobines.

Enfin vient au 6e rang le district de Koutaïs avec 2 usines et 52 dévidoirs ayant une production totale annuelle qui varie de 100 à 150 pouds de soie grège obtenus de 1,500 pouds de cocons frais.

Dans le sgouvernements de Bakou, Elisabetpol et Erivan fonctionnent actuellement 400 dévidoirs répartis dans les villages, mais ces ateliers relèvent plutôt de l'industrie familiale que de l'industrie manufacturière proprement dite. Ils mettent en oeuvre des cocons d'origine asiatique.

En totalisant les données ci-dessus, nous voyons que la Transcaucasie possède actuellement 84 usines avec ,940 dévidoirs qui mettent en oeuvre 185,000 pouds de cocons frais qui donnent en soie grège du fil un rendement de 13,700 pouds. Il est à remarquer que la plus grande partie de la soie grège est transformée en fil, sur place.

La plus grande partie des usines de dévidage ont des moteurs à vapeur et quelques-unes seulement, dans le distrinct de Schouchin, utilisent des moteurs hydrauliques. Quant aux machines, la France en fournit la plus large part, quelques-unes proviennet d'Italie et d'autre senfin sont construites sur place. Mais quelle que soit sa provenance, l'outillage est démodé.

Comme combustible, les usines emploient tantôt le bois, comme dans le district de Noukh, et tantôt le mazout, résidu de la distillation du pétrole. Dans le premier cas, le combustible consommé vaut de 20 à 24 kopeks (le copek vaut environ 5½ cents) par bassine, par dévidoir et par jour; dans le second cas, de 16 à 20 kopeks seulement. Actuellement, une compagnie anonyme vient d'obtenir la concession pour fournir la force motrice aux usines de la région de Noukh.

Le prix de la main-d'oeuvre est relativement élevé; le salaire d'une ouvrière varie de 80 à 90 kopeks par jour. En général, les frais d'élaboration d'un poud de soie grège oscillent entre 80 et 85 roubles (le rouble vaut 53 cents). Si l'on tient compte de la valeur des cocons nécessaires pour obtenir un poud de soie grège avec déduction de la valeur des frisons et des déchets, cocons qui ont une valeur de 200 roubles, on a comme prix de revient de 1 poud de soie de 280 à 285 roubles.

Les produits de l'industre de la soie trouvent des débouchés sur les marchés suivants: les fils se vendent aux fabriques de soieries de la région dont Moscou est le centre et une quantité de fil peu importante d'ailleurs est expédiée à l'étranger Mais la plus grande partie de la production séricicole, sous la forme de cocons, de cocons doubles, frisons et déchets de toute nature, est exportée à Marseille. Elle revient ensuite sous la forme de produits fabriqués.

D'ailleurs, la Russie ne produit pas une assez grande quantité de cocons pour alimenter ses fabriques, ainsi que le prouvent les chiffres suivants fournis par le Tableau général du Commerce russe.

Importation de la soie grège pendant les 4 pernières années:

1904, 43,700 pouds valant 9,615,000 roubles;

1905, 47,900 pouds valant 10,546,000 roubles;

1906, 57,800 pouds valant 12,881,000 roubles;

1907 (9 premiers mois), 71,900 pouds valant 13,098,000 roubles;

Importation de la soie moulinée:

1904, 2,100 pouds valant 502,000 roubles;

1905, 1,900 pouds valant 435,000 roubles;

1906, 2,500 pouds valant 557,000 roubles.

1907, (9 premiers mois), 2,000 pouds valant 467,000 roubles.

Comme on le voit par les chiffres, cidessus, l'importation de la soie grège s'est considérablement développée puisque, dans l'espace de 4 ans, elle passe de 43,700 pouds à 71,900. On peut admettre, en supposant que cette importation se soit maintenue également pendant les 3 derniers mois de 1907, qu'elle a à peu près doublé pendant cette période.

Toutefois il est à remarquer que l'exportation des cocons et des frisons a une tendance à diminuer, du moins en ce qui concerne leur quantité, sinon leur valeur, comme l'indiquent les statistiques suivantes:

Exportion des cocons:

1904, 96,200 pouds valant 2,052,000 roubles;

1905, 88,200 pouds valant 1,623,000 roubles;

1906, 118,800 pouds valant 2,833,00 roubles;

1907 (9 premiers mois), 65,900 pouds valant 3,290,000 roubles.

Exportation des frisons:

1904, 20,100 pouds valant 211,000 roubles;

1905, 17,000 puods valant 203,000 roubles;

1906, 31,100 pouds valant 367,000 roubles;

1907, (9 premiers mois), 23,600 pouds valant 656,000 roubles.

En admettant que 4 pouds 8 soient l'équivalent de 1 poud de soie grège, la quantité de cocons exportés correspond à 20,000 pouds de soit grège en 1904, à 18,000 en 1905, 22,500 en 1906 et 17,000, approximativement, en 1907.

Si l'on évalue à 14 pouds 5 la quantité de cocons frais pour obtenir 1 poud de soie grège, on voit que la quantité de soie grège importée par la Russie, déduction faite de l'exportation des cocons évaluée en soie grège, (89,000 — 17,000 pouds = 71,000 pouds), correspond à 1 million de pouds environ de cocons frais.

La production annuelle du Caucase varie, selon la température favorable et l'activité des sériciculteurs, de 350 à 450,000 pouds de cocons frais. Mais il est à remarquer que les graines de vers à soie de qualité inférieure mises en incubation ne produisent actuellement que 10 livres par zolotnik (65.6 grains), ce qui ne représente même pas la moitié de la production des graines françaises, qui donnent souvent 110 livres de cocons par once de 25 grammes. Avec un rendement pareil les 2 millions de zolotniks de graines smises annuellement en incubation au Caucase pourraient produire un peu plus 1 million de pouds.

Si l'on considère, en outre, que la sériciculture, qui pourrait prendre tant de développement dans les gouvernements de la mer Noire et dans le nord du Caucase, y est encore à l'état rudimentaire, on est amené à conclure qu'il suffirait de quelques progrès techniques, d'un bon choix de graines et d'une extension peu considérable de l'industrie de la soie au Caucase — en admettant, bien entendu, que le Turkestan et la Bessarabie maintiennent leur production — pour rendre la Russie indépendante de l'étranger en ce qui concerne ses besoins actuels de soit grège. Mais quand, d'un autre côté, on se rend compte combien les progrès techniques s'effectuent lentement et combien la routine est persistante dans les pays où, comme en Russie, l'instruction est peu développée, on conçoit que cet état de choses ne soit pas près de se réaliser.

(La Gazette Commerciale.)

---




—M. O. Létourneau, de la maison A. McDougall & Co., a fait, à la fin du mois d'avril, un voyage aux Etats-Unis, au cours duquel il a visité New York, Philadelphie, Washington et Atlantic City.

—M. B. Kay, de la maison L. Hirshson & Co., partira vers le milieu de ce mois pour l'Europe. Il visitera les principaux marchés étrangers, pour renouveler le stock de la compagnie et y ajouter de nouvelles lignes. M. S. Harris, de la même maison, venu de New-York après l'incendie qu'elle a subi, remplacera M. Kay pendant son absence.

—M. Wm. Alexander, directeur gérant de la succursale de Montréal de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à New York.

—Les représentants de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., sont actuellement sur leurs terrains respectifs avec les plus récentes nouveautés pour le commerce de rassortiment. M. Frank Labelle visite le district du Nord; M. J. Belisle les cantons de l'Est; MM. Ed. Labelle et A. L. Lecavalier, la ville de Montréal.

Debenhams (Canada) Limited.

---

—Mme J. M. Orkin vient de partir pour l'Europe pour un voyage d'une durée de deux mois.

---

### L. Hirshson & Co.

Sans se laisser décourager par l'incendie qui éclata, il y a quelques semaines dans leur établissement, MM. L. Hirshson & Co., de Montréal, occupèrent bientôt un nouveau local, 248 rue Notre-Dame Ouest, qu'ils ont loué pour un long terme. La bâtisse est au centre du district où se fait le commerce de gros des nouveautés et occupe une situation idéale.

La compagnie occupe entièrement trois étages de la bâtisse à quatre étages et a l'une des salles d'exhibition de l'étage principal, où elle a l'intention d'exposer continuellement quelques uns des principaux articles de sa production.

Le nouveau local donne à la compagnie six fois plus d'espace qu'autrefois et lui permet de tenir des lignes supplémentaires de nouveautés. Il est intéressant de remarquer que la compagnie L. Hirshson a pu remplir quelques commandes depuis l'incendie et qu'elle reçoit du stock nouveau presque tous les jours.

---

—M. J. A. Faulkner, propriétaire d'un commerce des plus importants de marchandises sèches à Ottawa a récemment visité Montréal.

—M. D. Caron, de MM. Caron frères, une des maisons les plus importantes du commerce de nouveautés de Hull a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Montréal.

—M. J. D. Brodeur, qui représente MM. Brophy Cains Ltd, à Ottawa et dans le district avoisinant a tout récemment été de passage à Montréal.




# AU SUJET DE L'INVENTAIRE




A cause de la prise d'inventaire à la fin de ce mois, nous offrons beaucoup des lignes les plus populaires et les plus désirables de marchandises sèches, à des prix qui, autrement, seraient hors de question.

Les divers Départements de notre maison luttent entre eux, dans une rivalité généreuse, pour obtenir le premier rang, en fait d'attractions et de valeurs qui forcent aux achats.

Une visite à notre magasin ou un examen des échantillons de nos voyageurs démontrera amplement notre aptitude à vous aider à terminer heureusement une saison de Printemps.

## Vos Ventes de Mai

Une saison tardive de Printemps a peut-être affecté vos ventes. Cette Vente est l'opportunité qui se présente à vous pour rendre les conditions brillantes. La puissance d'achat de vos clients n'est pas diminuée et des offres de marchandises durables, à des prix attrayants, vous attireront des affaires.

## Valeurs Exceptionnelles

Nous vous demandons particulièrement de considérer nos valeurs en lignes de saison, en fait de

| | | |
|---|---|---|
| **Cotonnades,** | **Bonneterie,** | **Rubans,** |
| **Tissus Lavables,** | **Gants,** | **Dentelles.** |

## Brillantes Perpectives pour l'Automne

La confiance est revenue dans le commerce. Le capital étranger cherche des placements ici. L'activité des chemins de fer et de l'industrie est très grande, les semailles ont été faites dans des conditions favorables; en fait, ceux qui se plaignaient n'ont plus rien à dire.

Les marchés des marchandises sèches ont été ajustés et les détaillants peuvent placer des ordres pour l'Automne, avec confiance que les valeurs se maintiendront. Toutes nos lignes d'Automne d'échantillons réfléchissent notre détermination de faire sace aux conditions loyalement et c arrément. Comme d'habitude, des marchandises exclusives, voilà ce qui caractérise beaucoup de nos sélections.

# BROPHY CAINS, LIMITED

## CARRÉ VICTORIA, MONTREAL

Nouveautés en Gros. Prompts Expéditeurs.




### CHAPEAUX PARISIENS

**Description des modèles illustrés.**

Page 10, Modèle de Suzanne Blum. Ce beau chapeau fait sur une forme pressée en paille, de la nuance connue sous le nom de Bordeaux, a une haute calotte conique dont le dessus est incliné. La forme est montée sur un bandeau rond couvert de velours, qui l'ajuste à la tête.

Des pétales de dahlia d'une très forte dimension, ayant les nuances de la fleur, sont cousus autour de la calotte. Les nuances les moins foncées sont près du bord du chapeau et les pétales deviennent de plus en plus foncés jusqu'au centre de la calotte, où se trouve un grand dahlia aplati jusqu'au sommet de la calotte. Ce modèle ne demande pas d'autre garniture.

Dimensions: Tour de tête, 18 pouces; bord en avant, 3 1-4 pouces; côté gauche, 4 1-2 pouces, côté droit, 3 1-2 pouces; arrière, 3 pouces; hauteur de la calotte, 5 pouces.

Page 10, Modèle de Suzanne Blum. Ce chapeau est fait sur une forme pressée et très simplement garni. La forme est relevée en avant par un bandeau étroit qui l'ajuste à la tête. On peut le faire sur une forme semblable en broche, auquel cas des braids en soie d'un tissu serré et uni, sont ce qui convient le mieux.

Un ruban très large est ramené autour de la calotte et attaché par un simple noeud à droite. Des groupes de grappes de raisin d'une couleur pourpre très foncée, avec feuillage couleur bronze, sont montés à gauche et au sommet de la calotte. De la malines brune enveloppe le bandeau.

Page 11, Modèle de Lewis. Chapeau en braid de paille, rouge Bordeaux, revers de chiffon noir. La forme est d'abord couverte de chiffon noir, posé en place. Le braid est cousu, autour du bord jusqu'à 1 1-2 pouce. Un intervalle non recouvert ,de 1 1-2 pouce, est suivi d'une autre application de braid et d'un deuxième intervalle non recouvert. La calotte est entièrement couverte de braid.

Une écharpe de ruban, d'une couleur assortie à celle de la paille, est attachée par un large noeud en avant. Cette écharpe a trois boucles de longueur graduée s'étendant en arrière du côté gauche. Ces boucles ont des longueurs respectives de cinq, sept et neuf pouces. La garniture consiste en une grosse aigrette de héron à gauche, montée près du sommet de la calotte. Une torsade de malines noire entoure le bandeau étroit.

Dimensions: tour de tête, 18 pouces; bord en avant, 3 pouces; à gauche, 5 pouces; à droite, 4 pouces; hauteur de la calotte, 5 pouces.

Page 11, Modèle de Lewis. Forme pressée en paille Bordeaux, avec parement noir. Dans cette forme nouvelle, les lignes usuelles du bord sont interverties; le bord est plutôt large en avant et enroulé par côté et en arrière, ce qui raccourcit son effet en arrière.

Le modèle est simple, mais sa garniture coûteuse est formée d'une guirlande d'aigrettes, de héron, couleur Bordeaux et d'aigrettes croisées à gauche.

---

M. Wm. Alexander, directeur gérant de la succursale Montréalaise de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous donne les meilleures nouvelles au sujet de l'état actuel du commerce des modes.

En ce qui concerne sa maison, il nous dit que cette saison a été la meilleure qu'il ait eue; les paiements sont également très satisfaisants.

Le gros de la demande porte sur les formes de chapeaux, les rubans, les fleurs et les tulles.

La forme de chapeaux la plus en vogue continue à être le "Merry Widow", viennent ensuite les formes diverses avec calottes hautes. Quant aux nuances, les voici dans leur ordre : le noir, le bleu Alice, la nuance brûlée et le Champagne qui n'a rien perdu de sa popularité des dernières années.



Debenhams (Canada) Limited.

**Marchandises en petite quantité pour la saison de rassortiment chez . . . . .**

# S. F. McKinnon & Co.,

**LIMITED**

**A offrir cette semaine pour livraison immédiate.**





NOUVEAUX "Sailors" Merry Widow en Noir, Blanc et Nuances Nouvelles. Nouveaux chapeaux en paille fine noire et en "chip", à bas prix. Nouvelles formes "Flop" en Mohair, plusieurs lignes, toutes les nuances. Nouvelles Formes "Flop" et "Sailor" en Braid, articles de vente rapide. Nouvelles ailes noires et toutes les couleurs rares en stock. 500 boîtes de nouvelles fleurs, marchandises charmantes à bon marché. 200 boîtes de belles fleurs noires françaises, articles de haute qualité à bas prix.

Nouveaux chiffons, toutes les couleurs en stock maintenant. Assortiment complet de couleurs dans nos tulles imperméables, renommés.

Voyez notre nouveau ruban "The Clipper", toutes couleurs; largeurs: 40, 60 et 80. Valeur rare. Toutes les modistes devraient en avoir.

**Envoyez vos commandes au No.**

# 87, rue St-Pierre, Montreal.

Pendant le récent voyage qu'il a fait à New York, M. Wm. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, a acheté une quantité de nouveautés qui sont actuellement en stock dans les magasins de la rue St-Pierre. Ce stock comporte un choix superbe de formes de chapeaux "Merry Widow", des formes "Leghorn" et "Flops", une ligne complète d'ailes noires et blanches et toutes les dernières nouveautés en fait de garnitures de fantaisie.

---

La succursale de la maison J. M. Orkin & Cie, à Québec, a été transférée dans la bâtisse située 37 et 39 rue St-Joseph, qui a été complètement restaurée pour les besoins du commerce des modes. Le gérant de la succursale, M. Henry Bogue, se tient à la disposition des acheteurs dans la nouvelle installation de la maison J. M. Orkin & Cie.

---




## TAPIS ANCIENS ET MODERNES

(Suite.)

Le professeur Hennion, dont nous avons publié, dans notre numéro d'avril, une étude sur l'histoire des tapis, continue ainsi sa revue:

Après la révolution française, l'industrie des tapis se développe lentement jusqu'à la merveilleuse invention de Jacquard, qui accéléra la production et réduisit le prix de revient. Cette invention créa de nouveaux centres industriels, tels que Roubaix, Tourcoig, Amiens, Nîmes, Aubusson, etc. Je ne dirai rien de l'Angleterre, car vous connaissez mieux que moi l'importance des immenses manufactures de Crossleys et de Kiddermunster. Vous savez aussi quelle évolution résulta de l'invention par Cartwright du métier mécanique, tant en Angleterre qu'en France. Je désire, dans la seconde partie de ma conférence, parler des diverses espèces de tapis que l'on trouve sur le marché par comparaison aux tapis manufacturés en Turquie.

Il y a d'abord les tapis tissés sur le métier Jacquard qui sont d'une même texture, mais qui ne comportent qu'un nombre de couleurs limité. Les fils de laine du dessus sont tissés dans un canevas formant la partie inférieure; ce canevas se compose de fils de laine et de coton. Les fils du dessus sont bouclés; laissés sous cette forme, on a le tissage d'un tapis de Bruxelles. Si on coupe les boucles de manière à former un poil de velours, on a un tapis Wilton. Les tapis Axminster et Chenille sont de la même catégorie que les tapis Wilton, c'est-à-dire que les boucles sont coupées. Toutefois leurs couleurs sont illimitées puisque le fil chenille est préparé en couleurs s'ajustant à la largeur du tapis à tisser et que le poil en est coupé avant le tissage. Les fils de couleur du tapis Axminser sont enroulés sur de petites bobines placées sur un châssis; la position de chaque bobine correspond aux cartes formant le modèle, quand on se sert du métier Jacquard. Deux fils de trame attachent la boucle fermement dans le canevas formant le dessous du tapis.

Les boucles sont formées par des fils métalliques plats ayant la largeur de la pièce qui est sur le métier; ces fils sont insérés sous les fils de chaîne et retirés ensuite, quand les boucles sont fixées et attachées par la trame. Ces opérations se faisaient autrefois à la main, mais aujourd'hui le travail à la main a été remplacé par un mécanisme automatique et ingénieux. La chaîne, dans ce métier, est placée horizontalement.

Les tapis d'Orient sont encore tissés comme ils l'étaient il y a 2000 ans, c'est-à-dire avec la chaîne verticale. C'est cette méthode qui fait toujours voir un poil de velours dans les tapis d'Orient. Les fils qui forment les touffes sont coupés en longueurs égales, avant de les boucler ou plutôt avant de les nouer dans la chaîne. Ces tapis étant tous faits à la main, la variété des couleurs employées est illimitée. Les touffes sont pressées ensemble au moyen de peignes et on en compte neuf par pouce carré dans les tapis de bonne qualité; les rangs liés alternativement par l'insertion d'un fil de coton ou de lin. De cette manière on peut former un dessin quelconque, rond, ovale, rectangulaire ou irrégulier et d'une manière relativement aisée. Chaque noeud fixe deux fils de chaîne et est maintenu là par un fil de trame. On voit ainsi la supériorité de cette construction où chaque touffe est attachée fermement, quand on la compare à celle de toutes les autres sortes de tapis, où les fils de laine ne font que glisser dans leur position. C'est cette construction qui donne leur supériorité aux tapis d'Orient, ainsi que la filature des fils à la main. C'est un fait que nos fils filés à la machine ne supportent pas bien la comparaison quand les Arabes les emploient à la place de ceux qu'ils ont filés eux-mêmes.

La laine des moutons de Perse, d'Inde et d'Arabie contribue aussi à cette supériorité à cause de sa force et de ses propriétés à ne pas feutrer, ce qui tient le poil en position. Nos filateurs modernes emploient des laines plus douces et plus courtes; de là leur infériorité. Les couleurs des Orientaux étaient supérieures, puisqu'ils n'employaient que des teintures végétales connues pour ne pas passer. En Occident, nous employons des teintures minérales, moins coûteuses qui, trop souvent, donnent des couleurs fugitives. Pire encore, nous avons appris aux Orientaux ces artifices de notre industrie ; aussi nous expédient-ils maintenant des marchandises inférieures. C'est ainsi qu'aujourd'hui, dans le monde commercial, la qualité est sacrifiée au bon marché et à l'apparence.

---




## LES VENTES DE LAINES A LONDRES

Un grand nombre d'acheteurs ont assisté, le 12 mai, à l'ouverture de la troisième série des ventes de laines aux enchères de 1908. Les offres s'élevèrent pour cette journée, à 10,235 balles, consistant principalement en laines croisées. La compétition fut assez active, mais les acheteurs hésitèrent parfois, les grandes quantités de laines en mains ayant une influence déprimante sur le marché. Les filateurs d'Angleterre furent les principaux acheteurs. Les fines laines mérinos déclinèrent de 7 1-2 à 10 pour cent, les laines mérinos inférieures, de 10 à 15 pour cent, les laines croisées, de 10 à 15 pour cent et les laines du Cap de Bonne Espérance et de Natal, de 10 à 15 pour cent. Voici le détail des ventes:

**Nouvelle Galles du Sud.**—300 balles : laine dessuintée, 1s. 2d. à 1s 6½d; laine en suint, 4½d. à 9½d.

**Queensland.**—1,000 balles: laine dessuintée, 1s. 4d. à 1s. 8d.; en suit, 5d. à 9d.

**Victoria.**—500 balles: laine dessuintée, 8d. à 1s.; en suint, 7d. à 1s. 1d.

**Australie Occidentale.**—300 balles : en suint, 4d. à 6½d.

**Nouvelle Zélande.**—3,800 balles: laine dessuintés, 1s. 3d. à 1s. 9d.; en suit, 3d. à 11½d.

**Cap de Bonne Espérance et Natal.** — 900 balles : laine dessuintée, 11d. à 1s, 6½d.; en suint, 4¾d. à 8d.

**Punta Arenas.**—2,900 balles: laine en suint, 4½d. à 8d.

**La Plata.**—300 balles: laine en suint, 4½d. à 8d.

Le 13 mai, les offres s'élevèrent à 9,128 balles. La compétition fut active et une forte demande se produisit pour les laines croisées, à une avance de 2½ à 5 pour cent sur les prix de la veille. Les Américains achetèrent une quantité modérée de laines croisées. Il ne fut offert que de petites quantités de mérinos, qui se vendirent facilement, à des prix plus durs. Voici le résultat des ventes:

**Nouvelle-Galles du Sud.**—200 balles : laine dessuintée, 8d. à 1s. 3½d.; en suint, 5d. à 10½d.

**Queensland.**—400 balles: laine dessuintée, 10d. à 1s. 8½d.

**Victoria.**—400 balles: laine en suint, 4¾d. à 1s. ½d.

**Australie Occidentale.** — 400 balles : laine en suint, 4d. à 9d.

**Tasmanie.**—300 balles: laine en suin', 3½d. à 10½d.

**Nouvelle-Zélande.**—7,300 balles: laine dessuintée, 1s. 7½d.; en suint, 3½d. à 10½d.

**Cap de Bonne-Espérance et Natal.** — 200 balles: laine en suint, 5¼d. à 7d.

A la vente du 14 mai, un choix supérieur de 9,656 balles a été offert. Une concurrence animée a eu lieu et toutes les sections ont acheté libéralement. Les bonnes laines mérinos en suint et les fines laines croisées ont été l'objet d'une demande très active, car le commerce local et les Américains ont payé 11½d. pour les premières laines en suint offertes. Une demande ative a eu lieu pour la première tonte de La Plata et la laine de Punta Arenas. Voici le résultat des ventes:

**Nouvelle-Galles du Sud.**—1,100 balles: laine dessuintée, 7½d. à 1s. 3d.; en suint, 4¼d. à 9½d.

**Queensland.**—1,100 balles: laine en suint, 6¼d. à 9½d.

**Victoria.**—1,100 balles: laine dessuintée, 10½d. à 1s. 9½d.; en suint, 6¼d. à 11½d.

**Australie Méridionale.** — 300 balles: en suint, 10d. à 1s. 9½d.

**Nouvelle-Zélande.**—3,100 balles: laine en suint 4½d. à 10½d.

**Cap de Bonne-Espérance et Natal.** — 200 balles: laine dessuintée, 1s. 4d. à 1s 5½d.; en suint, 4¾d. à 6¼d.

**Punta Arenas.**—2,900 balles: laine en suint, 3½d. à 8¾d.

**La Plata.**—600 balles: laine en suint 3¾d. à 7d.

Pour les trois journées en question, l'offre totale a été de 29,019 balles.

---

Les lustrés, mohairs, siciliens portant la marque "Eureka" sont vendus par MM. Alphonse Racine & Cie qui en sont les seuls représentants au Canada.

---




## INDIENNES ET COTONNADES CANADIENNES

Notre représentant a eu ces jours derniers une entrevue avec les chefs des divers départements de vente de la Dominion Textile Co. Ltd.

Ces messieurs s'accordent à dire que bien que les commandes prises jusqu'à date ne soient pas aussi fortes que celles de l'année dernière à pareille époque, les affaires sont néanmoins satisfaisantes si l'on considère la situation générale. On doit également tenir compte du fait que, l'année dernière, le commerce achetait avec d'autant plus d'empressement que le marché des cotons bruts était à la hausse, tandis que cette année l'opposé se présente.

Les prix pour l'automne 1908 qui seront mis en vigueur le 1er juin accusent une diminution légère, en rapport avec la baisse du coton brut. Cette diminution s'applique à presqu'à toutes les mignes manufacturées par la Dominion Textile Co. Ltd.: cotonnades de qualités courantes et indiennes.

Les dessins et les couleurs des indiennes fabriquées pour le commerce de l'Automne 1908 par la Dominion Textile Co. Ltd, sont de toute beauté et d'une variété infinie; ils démontrent les progrès rapides faits par l'nidustrie canadienne.

Les nuances les plus en vue sont comme d'habitude, les bleus et les rouges; cet automne il y aura également quelques bruns.

Parmi les nouveautés, nous avons remarqué les "Empire Twills" avec dessins fleuris sur fond couleur crême; ces dessnis ressemblent à s'y méprendre à ceux des flanelles françaises de qualité supérieure; les tissus pesants "Kimona" sont également très remarquables, ils sont ornés de dessins à fleurs ou bien encore de dessins japonais. Dans la liste des nouveaux prix nous remarquons les changements suivants:

Empress Imperial Suitings qui prennent la place du Royal Waist: 9 1-2c en 1907 et 9c en 1908;

Empire Twill: 11 1-2c en 1907 et 10c en 1908—Downette: 8c en 1907 et 10c en 1908 et 7 1-2 en 1908.

---

## EXPORTATIONS DES COTONNADES ANGLAISES EN PIECES EN 1907.

En 1907, les exportations des cotonnades anglaises en pièces, dans tous les pays ont été de 6,298,040,500 verges, évaluées à $394,421,732. Ces exportations se répartissent de la manière suivante entre les divers pays:

| Pays. | Nombre de verges. | Valeur. |
|---|---|---|
| Etats-Unis | 98,375,900 | $13,487,708 |
| Canada | 91,659,000 | 7,619,542 |
| Mexique | 29,390,600 | 2,313,665 |
| Amérique Centrale | 46,248,500 | 2,499,280 |
| Cuba | 64,242,700 | 3,157,769 |
| Indes Anglaises | 2,454,233,800 | 122,889,266 |
| Chine (Hong-kong compris) | 553,372,000 | 43,972,389 |
| Turquie | 401,335,200 | 21,796,970 |
| Egypte | 265,727,500 | 14,880,496 |
| Indes hollandaises | 207,936,600 | 12,235,410 |
| Rép. Argentine | 149,224,000 | 11,208,113 |
| Australie | 158,830,900 | 13,875,028 |
| Brésil | 144,247,900 | 9,576,940 |
| Japon | 121,240,900 | 9,384,495 |
| Chili | 112,445,500 | 7,005,156 |
| Belgique | 102,355,000 | 9,343,076 |




## LES SOIERIES

### Amélioration des conditions du marché.

Les conditions du marché continuent à s'améliorer d'une manière soutenue, dit "Dry Goods Economist". Pendant toute la durée du printemps, on pensait généralement que les manufacturiers disposeraient de leurs stocks par des ventes à l'encan. Cependant ils n'ont pas dû recourir à cette mesure, car ils ont vendu leur surplus de stock aux marchands de gros, aux détaillants et aux manufacturiers de vêtements. En somme, certains manufacturiers sont maintenant à court des numéros désirables de taffetas noir et de couleur.

Un autre fait encourageant est la croyance générale qu'il n'y aura plus, ce printemps, de ventes de soie à l'encan, car le marché est maintenant assez dépourvu de cet article, ce qui est dû à la réduction qui a eu lieu dans la production pendant les derniers mois. Il n'y a en ce moment qu'environ 40 pour cent des métiers occupés et la production a lieu à peu près suivant les commandes reçues.

Les distributeurs reconnaissent qu'ils ne peuvent pas se procurer de forts stocks de soie sur les marchés primaires et ne donnent qu'avec prudence des commandes pour livraison en automne et en hiver.

Il est maintenant parfaitement certain que la production continuera à être restreinte pendant la saison d'achat du printemps, car les manufacturiers ont des doutes sur la stabilité des prix de la soie brute, malgré les avances récentes.

Les manufacturiers de soieries ne font donc que des achats au jour le jour et ne fabriquent que sur commande. Comme les distributeurs et les détaillants se montrent également conservateurs dans leurs transactions, il n'y a pas beaucoup de perspectives que le marché de la soie brute devienne assez actif pour que les prix montent à un niveau plus élevé.

Les commandes pour l'automne reçues par certains distributeurs ne dépassent pas le tiers de la quantité achetée l'année dernière à pareille époque et, comme le commerce des soieries en automne n'est jamais considérable relativement, les opérations limitées auront une tendance à maintenir des prix bas pour la soie brute.

Ce qu'il y a d'encourageant dans la situation du marché de la soie, c'est la croyance générale que les satins seront plus en demande pour l'automne et l'hi-

ver. Cela veut dire aussi que toutes les soieries ayant une surface satinée profiteront beaucoup de cette demande.

Il ne faut pas oublier que les taffetas sont des articles de vente courante.

En ce qui concerne les soieries de fantaisie, les acheteurs sont généralement en faveur des rayures de deux tons, pour les tissus généralement connus sous le nom de soieries à effet de drap, car les styles de cette catégorie sont indiqués pour les blouses séparées. Les dessins persans sont aussi bien vus pour les blouses séparées et, comme ils ont été mis en évidence, ce printemps, pour les garnitures et les orneemnts formant bandes de côté, il semble raisonnable de s'attendre à ce qu'on les emploie pour les blouses.

Les fines qualités de tussah continuent à être en faveur, et les foulards imprimés sur fond blanc orné de pois polka ou de dessins réguliers finissent la saison en forte position.

---

### LE MARCHE DE LA SOIE BRUTE

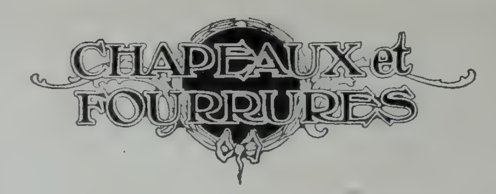
D'après des câblogrammes reçus de Yokohama, le marché est là plus actif, des affaires y étant traitées pour le compte de l'Amérique et de l'Europe. Les prix de la soie à deux fils restent fermes et sont beaucoup plus élevés que ceux des autres soies. Les stocks, dit-on ne sont pas considérables et, si une demande active se produisait, les détenteurs japonais augmenteraient sans aucun doute leurs prix.

Le marché de Canton est très ferme avec une bonne demande de la part de l'Europe pour expéditions à faire de bonne heure. Les conditions atmosphériques, dit-on, ne seraient pas favorables à la première récolte de la soie; cela peut contribuer à raffermir encore les prix plus tard. Sur le marché de Shanghaï, quelques transactions ont été faites à de bas prix pour des produits de filatures à vapeur. En clôture le ton du marché était plus ferme.

Des avis d'Europe indiquent des marchés plus fermes et une demande meilleure de la part des manufacturiers et d'autres industriels en soie brute. Le marché de Milan est très ferme. Les dévideurs ne tiennent pas à faire des ventes et refusent les offres faites à des prix un peu inférieurs à ceux qu'ils ont fixés comme limite. La demande, au début du printemps, pour les soieries en pièces, a été bien meilleure qu'on ne s'y attendait et les approvisionnements des manufactures en matière première ont beaucoup diminué. On s'attend à ce que la demande augmente bientôt, ce qui aura pour résultat une hausse des prix.

---






### LE COMMERCE DES FOURRURES EN MANDCHOURIE

Depuis de nombreuses années, la ville de Moukden est un des trois centres les plus importants du commerce des fourrures en Chine, écrit le consul général George Marvin dans "Fur News". La ville est un vaste marché pour le commerce général, à cause de l'importance de sa situation géographique et politique; elle possède en outre un des meilleurs établissements de tannage et de préparation de peaux en Orient. Les peaux qui y sont apportées du nord sont apprêtées et préparées dans les quarante manufactures de Moukden et, dans les magasins de fourrures locaux, on les rend prêtes non seulement pour le marché local, mais aussi pour l'expédition sur Tientsin et Shanghaï, les principaux marchés de fourrures au sud de la Mandchourie.

Comme centre de distribution pour le commerce des fourrures, Moukden est aussi important. De fortes expéditions sont faites chaque hiver sur Shanghaï par voie de Newchang et des expéditions moindres sont envoyées à Tiemsen, ville qui, pour ses fourrures, dépend principalement des districts de Mongolie. Les acheteurs des ports du sud vont parfois à Moukden, mais le commerce principal a lieu soit par l'intermédiaire d'agences des ports, soit par des ventes directes aux marchands. Plusieurs marchands de fourrures de Moukden ont exprimé le désir de traiter directement avec des agents étrangers, mais bien que les acheteurs de maisons européennes aillent maintenant à Tientsin et à Shanghaï, aucun n'a encore essayé d'atteindre directement le marché de Moukden.

Les fourrures vendues sur le marché de Moukden viennent principalement des deux provinces septentrionales de Kirin et de Heilungchiang; ces fourrures comprennent plus de dix espèces différentes. Le tigre, le léopard, le loup, le renard blanc et le blaireau de montagne viennent de Heilungchiang; le renard jaune, l'écureuil gris et d'autres petites fourrures viennent de Sansing, Heilampoet Ningura, dans la province de Kirin. La province de Shenking dont Moukden est la capitale ne produit que la chèvre de montagne, le cerf, le mouton, le chien et une ou deux autres espèces de peaux. Les peaux de chat et de chien sont beaucoup employées et les dernières ont une valeur assez élevée pour justifier l'établissement dans divers endroits de la province des établissements d'élevage de chiens. Moukden fournit des peaux de vache et de mouton. Presque toutes ces peaux et fourrures arrivent à Moukden à l'état brut et sont tannées là.

On s'accorde généralement à reconnaître une excellente qualité aux fourrures de Moukden. Les peaux de tigre sont beaucoup plus grandes que celles du Bengale ou de l'Amour et, en raison du territoire plus septentrional où on rencontre cet animal, sa fourrure est plus épaisse et plus longue. Les sportsmen qui connaissent le tigre du sud de la Chine et de l'Inde disent que celui de Mandchourie est la plus belle bête de son espèce au monde. Les peaux de léopard sont aussi très grandes et ont une épaisse fourrure. Les peaux de renard soutiennent favorablement la comparaison avec les meilleures variétés canadiennes, particulièrement le renard argenté, et les zibelines de Mandchourie de la plus haute qualité valent les meilleures zibelines de Russie. Les peaux de chèvre abondent dans cette région; elles sont à bon marché et font d'excellents tapis, couvertures de voitures, ou même des vêtements, qui conviennent aux employés de tramways, etc.

On peut dire en général que le commerce de fourrures de Moukden et de Mandchourie, bien qu'il soit considérable, pourrait être encore plus étendu et, au point de vue étranger, plus satisfaisant pour le producteur et le consommateur, s'il était débarrassé de certaines restrictions qui l'entravent. Une de ces restrictions est l'augmentation de tous les prix, legs laissé par les Russes aux autres acheteurs sur les marchés de Mandchourie. Les Chinois ne sont pas encore revenus de l'impression qu'ils ont ressentie avant la guerre et pendant la première partie de la guerre, à savoir qu'un prix, quelque disproportionné qu'il fût avec le coût de production, la compétition ou l'offre, pouvait être exigé d'un acheteur. Les Chinois demandaient aux Russes plus du double du prix qu'ils pouvaient obtenir des Japonais.

De plus, la confusion de la monnaie et l'incertitude à son sujet conduisent inévitablement à une hausse de prix. A Moukden, il y a quatre médiums d'échange: le yen d'or japonais, le yen d'argent de la Yokohama Specie Bank, le dollar mexicain et la monnaie locale (fengtien), qui circulent avec des valeurs changeant constamment.

Outre l'influence russe et l'incertitude de la valeur de la monnais, la coutume chinoise pour les ventes—c'est-à-dire l'absence vis-à-vis des acheteurs étrangers de prix fixes; déterminés par les conditions du commerce, la tradition qui consiste à prolonger une vente au-delà des limites des méthodes modernes et expéditives en insistant sur des prix bien au-dessus de ceux qui seront acceptés fina-

lement tout en faisant un bon profit—tout cela restreint encore davantage le développement d'un commerce qui forme déjà une grande partie de l'industrie d'hiver des habitants des provinces du nord de la Chine.

Les possibilités pour les acheteurs américains, dit M. Marvin, ne sont donc bonnes que dans le cas où des maisons de fourrures peuvent envoyer des représentants dans le nord de la Chine pour se familiariser avec la situation sur les marchés chinois. Ces hommes, en suivant les marchés des principaux centres,—Moukden, Tientsin, Newchwang et Kwangchengtzu — pourraient établir un commerce très profitable en peaux et fourrures de Mandchourie. Les acheteurs américains allant ainsi directement et intelligemment sur les marchés de Mandchourie n'ont pas besoin de s'en tenir à un commerce d'exportation en peaux préparées seulement; ils seraient en situation de faire un fort commerce de gros en peaux brutes avec les marchands du nord qui apportent ces peaux au marché central de Moukden pour y être apprêtées. Ils s'assureraient ainsi une marge considérable de profit.

---

**Vendez-vous des chapeaux pour hommes?** Si oui, vous devez lire l'annonce de la Compagnie Paquet, Limitée, de Québec. Si non, vous ferez bien de la lire quand même, car elle est suggestive.

Si vous ne vendez pas de chapeaux — l'idée vous viendra peut-être d'ajouter cette ligne à vos autres lignes, car c'est une ligne profitable. Et, si vous ne connaissez pas les meilleures marques à mettre en stock, vous devez faire connaissance avec celles de "Carter" et le "Wilkinson" qui, par leur qualité, toujours uniforme, plairont aujourd'hui et plairont encore demain à tous vos clients. Pour vous, marchand, sachez que la vente de ces chapeaux procure de gros profits.




Si vous vendez des chapeaux, vous vendez à peu près sûrement ceux des marques "Carter" et "Wilkinson". En ce cas, vous serez bien aise d'apprendre ce que font les agents de ces marques pour les pousser et en activer la vente dans le public; par conséquent, d'apprendre que la Compagnie Paquet ne se contente pas de vous vendre des chapeaux mais qu'elle cherche encore à vous les faire vendre, à activer vos affaires à vous.

Ecrivez un mot, même sur une simple carte postale, à la Compagnie Paquet, Limitée, Québec, et elle vous donnera tous les renseignements voulus sur les chapeaux "Carter" et "Wilkinson".

---

**L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.**




## DERNIERES CREATIONS EN FAIT D'ACCESSOIRES DE COSTUMES

### Rubans

La demande pour les rubans dans les maisons de détail a été, tout le mois dernier, meilleure qu'on ne s'y attendait en général. A Pâques, spécialement, les marchands s'occupèrent de tous les besoins de la clientèle et les exhibitions de rubans furent ce qu'il y avait de mieux. On porte beaucoup de ceintures, à New York, ainsi qu'à Londres et à Paris, et cette mode se répand rapidement au Canada. Les effets unis, moirés, en blanc, noir, brun, bleu-marine, vert, bleu ciel et rose sont les plus populaires.

Pour beaucoup d'emplois, les rubans taffetas, dans les nuances bleu Copenhague, brun pâle, occupent une place proéminente. Ces nuances ne sont pas très abondantes. Les verts se vendent assez bien. Les largeurs populaires varient de cinq à six pouces. Le ruban baby, en soie taffetas, dans une variété complète de couleurs, comprenant toutes les nuances délicates bleu ciel, rose, brun, mauve, Nil, coquelicot, réséda du Mexique, sont aussi en évidence cette saison et se vendent bien chez la plupart des détaillants. Ce ruban convient tout-à fait pour les sous-vêtements, les garnitures, etc. Les rubans duchesse sont en demande pour les ceintures. Les rubans Dresde de fantaisie sont employés assez largement pour beaucoup d'usages. Ces rubans, avec fond de couleur ou blanc, en largeur de quatre pouces, se vendent bien dans les nuances rose, bleu Toscane ou blanche. Les effets moire, ave de petits pois ou de petits carrés sont en évidence et devraient se vendre beaucoup mieux plus tard. Les rubans à carreaux de fantaisie, à effets de fleurs et de rayures, dans les combinaisons de couleurs claires et foncées sont aussi offerts.

Les rubans lavables, en blanc, bleu ciel, rose et héliotrope gagnent de la faveur chaque année. Le public s'aperçoit du grand avantage qu'ils offrent et de la satisfaction qu'ils donnent en général.

Le détaillant devrait se faire un devoir d'avoir des stocks bien assortis pour les mois où ces rubans se vendent beaucoup, c'est-à-dire mai et juin. Après cela, il y aura grandement le temps de se procurer des stocks pour les lignes d'automne. De cette manière, rien ne sera perdu en affaires et les stocks diminueront avant que de nouvelles marchandises arrivent, basées sur des prix plus bas.

Les importateurs ne sont pas très actifs pour les affaires d'automne, car une échelle de prix plus bas troublerait les conditions du commerce; d'un autre côté, les marchés du ruban fixent rapidement



une nouvelle échelle de prix. Les commandes pour l'automne seront bientôt placées.

### Garantie des gants de peau

Un détaillant devrait-il garantir des gants de peau? Beaucoup de commis, pour obtenir une vente au comptoir des



Col stock nouveauté en dentelle avec noeud "Merry Widow". C'est la dernière création en cols stock hauts, ce col est plus haut en arrière qu'en avant.
**Modèle de Rhys D. Fairbairn**

gants, font ressortir que le magasin garantit la paire de gants offerte en vente et ne font aucun effort pour livrer ces gants dans une condition telle que leur garantie ne puisse pas être employée contre le magasin, en réclamation d'une autre paire.

Il ne devrait pas être nécessaire de garantir des gants pour effectuer une vente et le chef de département qui adopte ce système se prépare des ennuis pour lui même, pour le marchand de gros et pour le manufacturier.

Personne ne nierait probablement qu'il y a un remède à ce système qui est devenu un fléau dans le commerce des nouveautés, bien que beaucoup de marchands aient cherché en vain ce remède.

Probablement, une des principales suggestions qui pourraient être faites à ce sujet est celle d'un gomme ayant en charge un département de gants dans un magasin de détail. Voici ce qu'il a dit:

"Une des premières choses que je dis à une nouvelle vendeuse de gants est celle ci:—Rappelez-vous que nous ne permettons pas que le mot garantie soit employé par aucune vendeuse; nous ne garantissons la durée d'aucune paire de gants que nous vendons et toute vendeuse employant le mot "garantie" pour effectuer une vente perd sa position. —Cela enlève toute possibilité de malentendus entre l'acheteuse et la vendeuse.—J'explique alors à mon personnel ce que nous ferons pour une cliente:—Essayez les gants des deux mains, si la cliente vous le permet, voyez à ce que les gants soient parfaits, puis expliquez-lui que là cesse notre responsabilité.

"Nous avons le sentiment que nous avons fait tout ce qu'une personne raisonnable peut attendre de nous. Comment un gant peut-il être garanti, sous le rapport de la durée, à une femme qui pèse,



Col stock Gibson en strappings rayés en piqué souple. Ruche "Tourist" sur le cou. Noeud en Lawn et dentelle.
**Modèle de Ladies' Wear.**

par exemple, 150 livres. Elle insiste pour avoir des gants aussi ajustés que le matériel le permet; elle quitte le magasin, monte dans un tramway, saisit la rampe et impose au gant très ajusté son poids entier. Est-il surprenant que le gant crève sous une telle pression? Est-ce la faute du gant s'il se fend?

"Chaque département de gants devrait avoir une personne habile à réparer les gants. Il est possible de calmer une cliente qui se plaint en écoutant ce qu'elle raconte et en lui disant tranquillement: Vous avez eu un accident, mais nous allons réparer le gant, si vous voulez nous le laisser—9 fois sur 10, c'est tout ce que la cliente espère ou désire et elle est reconnaissante de l'aide qu'on lui procure. Le dixième cas est probablement celui d'une femme qui essaie d'obtenir une nouvelle paire de gants pour rien et qui discute jusqu'à ce qu'elle l'obtienne. Avec une cliente de ce genre il faut user de jugement et de fermeté. Ne pensez pas que votre réputation souffrira du fait qu'une femme vous fait une demande injuste. Ne craignez pas de faire ce qui est juste et ne vous laissez pas effrayer au point de commettre une injustice envers votre maison et le manufacturier, en donnant leur marchandise pour obtenir la paix."

Cela sera accepté par la majorité des détaillants, croyons-nous, comme un bon conseil. Il n'est pas pratique, bien entendu, d'avoir dans chaque magasin, ainsi qu'il est suggéré, une personne pour réparer les gants; cela ne serait possible que dans les plus grands magasins et on pourrait se demander si on n'abuserait pas de la commodité ainsi offerte aux clientes et si des gants endommagés au point de ne pouvoir être réparés ne seraient pas rapportés dans l'espoir d'obtenir une paire neuve.

Une carte imprimée, libellée de la manière suivante, pourrait être insérée dans l'enveloppe qui contient les gants: "Nous essayons les gants de peau à notre comptoir et quand ils sont acceptés par l'acheteuse, notre responsabilité est à couvert.



Ceinture assortie au col stock. Piqué et strappings à rayures. Boucle en nacre.




**Nous devrions avoir une part de votre commerce.**

Nos valeurs sont certainement trop libérales pour qu'un acheteur avisé les néglige. Nos voyageurs sont en route. Demandez à celui qui ira vous voir de vous montrer notre ligne complète de toutes les sortes de

**Marchandises Tricotés,**

**Tweeds,**

**Fils,**

**Etc.·**

**THOMAS WATERHOUSE & CO., Limited**
INGERSOLL, Ont.

---

**Les Marchandises dernier genre**
sont doublement attrayantes quand elles sont arrangées sur des

## Accessoires d'Etalage
Absolument dernier genre.



La manière la plus séduisante d'exhiber des blouses consiste en l'emploi de la

**Nouvelle Forme à Blouses.**

Les prix sont réellement raisonnables. Demandez-les.

**A. S. RICHARDSON**

99-103, rue Ontario, TORONTO. 239, rue St-Jacques, MONTRÉAL.

---

## Avez-vous quelque difficulté à satisfaire vos Clients ?

Eh ! bien, vous n'en aurez pas avec les SOUS-VÊTEMENTS DE STANFIELD. D'abord, on fait disparaître toute l'aptitude de la laine à rétrécir avant le tissage. Puis le découpage est fait à la main, parce qu'avec aucune machine on ne peut découper du tissu aussi bien qu'à la main. Les vêtements sont cousus par des points enchaînés, ce qui rend impossible que les coutures se défassent.

Chaque SOUS-VÊTEMENT DE STANFIELD est essayé sur des modèles — dont les dimensions de poitrine ou mesures du buste varient de 22 à 70 pouces.

**Vous pouvez donner à vos Clients leurs mesures exactes en Sous-Vêtements Irrétrécissables de STANFIELD.**

Et vous pouvez être sûr, aussi, que vous ne recevrez jamais une plainte au sujet d'un Sous-Vêtement "rétréci". Faits en trois pesanteurs pour tous les climats canadiens. Écrivez pour qu'un représentant aille vous voir.

**STANFIELD, Limited.** Truro, N. E.

---




Agent pour la province de Québec :

**W. C. H. HORTON,** 204, rue St-Jacques, MONTREAL

---

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

**"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."**

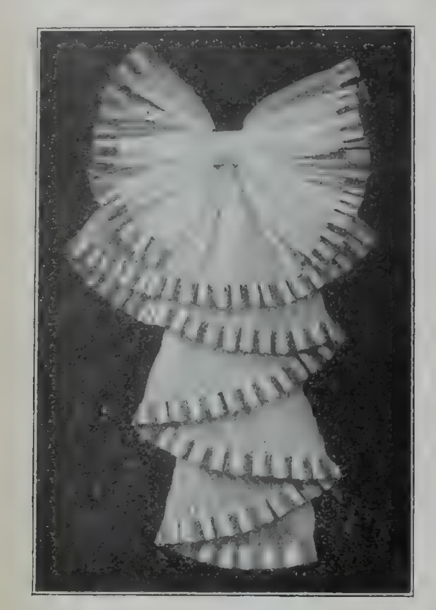
La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

**ROBERT HENDERSON & CO.,**
MONTREAL.

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**
Agents de Vente.

Des gants ajustés, essayés, portés ou salis ne seront absolument pas repris ni éhangés."

Il est possible que quelque autre vendeur de gants ait eu quelque expérience en cette question, expérience qui



Jabot en Lawn avec bordure à raies.
**Modèle de Rhys D. Fairbairn**

pourrait intéresser d'autres vendeurs et leur être de quelque utilité. "Tissus & Nouveautés" sera heureux de recevoir toute communication qui pourrait être faite à ce sujet.

### Gants

Dans le commerce de détail, les gants longs occupent toujours leur ancienne place et les prix de détail sont plus bas que l'année dernière. De fortes ventes ont été faites dans les longueurs 12 et 16 boutons, comme gants en fine peau d'agneau et en véritable peau de chevreau, dont les nuances étaient passées. Ces lignes n'ont pas été une perte pour le détaillant, mais pour le marchand de gros qui désirait liquider certaines lignes de gants en peau d'agneau.

Les gants courts se vendent beaucoup mieux qu'il y a un an et se vendront encore mieux pendant la saison d'automne, bien que les gants longs seront toujours employés dans l'automne de 1908.

Un bon commerce de gants a eu lieu pendant la période de Pâques, le mois dernier, et bien qu'il y ait eu une tendance à acheter des marchandises moins chères, surtout dans les gants longs, les prix élevés pour le véritable chevreau ont certainement mis les porte-monnaie à contribution.

Les longs gants en Lisle n'ont rien présenté de remarquable, à cause de la température froide et de la saison arriérée, mais ce sera un très bon article aussitôt que la température chaude arrivera.

Les gants tan foncé, bleu marine et ceux de la nouvelle nuance bleu Copenhague sont très en demande. Les gants blancs et noirs se vendent toujours bien. Jusqu'ici, très peu de gants de soie ont été vendus, les conditions atmosphériques s'opposant beaucoup au port de gants si minces. Toutefois, on aura de bonnes valeurs quand le temps sera venu et les ventes de gants de soie seront, sans aucun doute, à l'égal de ce qu'elles étaient l'année dernière.

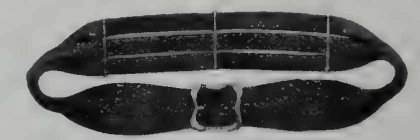
Les ordres de rassortiment chez les commerçants de gros en général ont continué à arriver durant le mois dernier et jusqu'au moment présent. La demande a été légèrement en faveur de gants clairs, tandis que les gants de 18 et de 20 pouces ont eu une excellente demande.

Les gants en cachemire noir se vendent très bien pour l'automne. Les gants Jersey et à deux fermoirs, dont les prix varient de $2.10 à $4.50, sont offerts aussi et les commandes jusqu'à présent sont considérées comme assez satisfaisantes. Les ringwood de fantaisie continuent à se vendre aussi bien que jamais. Les prix des gants seront un peu plus faciles pour l'automne.

### Voiles et nets

De très bonnes affaires ont été faites pour Pâques dans les voiles et, depuis cette époque, un bon commerce a eu lieu. Les marchandises à la verge sont celles qui se vendent principalement, mais il y a aussi une demande considérable pour les voiles tout faits.

Les effets chenille, à rayures très fines et les Tuxedo sont les articles de vente populaires et les articles de couleur sont ceux qui viennent en premier lieu dans ces marchandises. Les nuances mordorées sont décidément les premières en faveur et d'autres nuances de brun viennent ensuite; puis ,après sont les bleus marins, mais, avec l'ouverture de la saison le champagne et le Copenhague prennent la première place. Le net à pois en forme d'anneaux est à juste titre en haute faveur, faveur qui, probablement, durera jusqu'en automne.



Ceinture en lanières de cuir. Les lanières sont maintenues en arrière par trois pièces dorées. Devant genre tailleur et boucles dorées genre harnais.
**Modèle de Ladies' Wear.**

Dans le commerce de haute catégorie, les nouveaux nets russes viennent en avant, tandis qu'une autre principale nouveauté consiste en un pois chenille foncé sur un net de couleur claire—ainsi, le Copenhague aura des pois couleur bleu marine ou champagne et brun. Cela fait un voile des plus seyants.

Dans les voiles tout faits, la haute nouveauté est le voile carré. Les voiles bordés de dentelle, bordés de chenille et bordés de ruban sont tous offerts dans des lignes individuelles.

Jusqu'ici il n'y a eu que peu de demande pour les voiles en chiffon et les voiles d'auto. Toutefois, cette demande deviendra forte ce mois ci.

Quelques nouveautés d'automne nous sont arrivées; les effets de couleur sont très en évidence et, outre les couleurs courantes de brun, noir, bleu marine et pie, une liste considérable de couleurs de fantaisie est offerte; les principales de ces couleurs sont le myrte, le taupe, le Copenhague, le canard, l'émeraude et le bronze.



Une des dernières créations en ceintures en cuir.
**Modèle de Rhys D. Fairbairn**

On s'attend à de fortes affaires dans les nets cet automne, tant pour costumes que pour blouses. Les effets filet sont forts sous ce rapport. Les nuances écru, crème et ivoire, obtiennent de la faveur et toutes les principales couleurs promettent d'être employées grandement. Les patrons à rayures et à pois ont la préséance sur les effets à fleurs.



Col mou rabattu avec bande raide. Fait en toile rayée.
**Modèle de Ladies' Wear.**

Pour le commerce de haute catégorie, les patrons bordés en gaze, crêpe et voile, sont particulièrement bons. Les effets à fleurs seront délicieux et, outre ces ef-

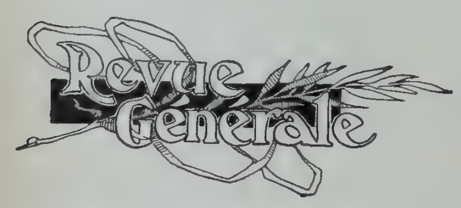
fets, on offre des modèles élégants, à ray ures, à pois, et des modèles "Key". Ces marchandises arrivent dans toutes les nuances et les tons les plus nouveaux, tels que cordoue, canard, le rêve, luciole, vert japonais, patachon, etc.

Les crêpes de Chine sont en haute fa veur auprès du monde élégant, pour les costumes et les corsages.

---

Les articles imités n'ont jamais la même valeur que les articles véritables. Aussi les marchands ont tout intérêt à n'acheter en fait de lacets que ceux de la marque "Paton" renommée, qui n'ont pas de rivaux sur le marché. MM. Geo. D Ross & Co., 140 et 142 rue Craig Ouest, Montréal, ont l'agence pour ces lacets, ainsi que celle des aiguilles de la marque "Church".

---




On annonce de Brantford, Ont., que la Chipman Holton Knitting Co., de Hamilton, a fait l'acquisition de l'entreprise de la Brantford Hosiery Co., qui, pendant les deux dernières années, a opéré à Brantford, sous la direction de M. Frank Cockshutt. La nouvelle compagnie est entrée immédiatement en possession de l'entreprise et elle transportera à Hamilton le matériel où elles continuera les opérations. La Brantford Hosiery Co. employait une cinquantaine d'ouvriers.

---

### Greenshields Limited

MM. Greenshields Limited ont des vues parfaitement optimistes au sujet du commerce dans un avenir rapproché, car il y a des indications de fortes ventes dans toutes les lignes. Dans le département des vêtements, il y a eu beaucoup de commandes de renouvellement pour articles d'été, vêtements en dentelle allover et vêtements blancs. Cela indique que le commerce du pays a été dans des conditions meilleures. Avant l'inventaire à la fin de ce mois, tous les départements offriront beaucoup de lignes spéciales.

Cette maison offre un assortiment complet de draps broadcloth, vénitiens, à chevrons, panamas, pour manteaux, de serges, de draps satin, de voiles, dans toutes les principales nuances, dans les lignes à carreaux et à rayures. Les velours, les velveteens et les corduroys sont de fort articles de vente pour l'automne, ainsi que les satins employés aux garnitures et aux doublures. Dans le département des soieries, cette maison a un stock complet de peaux de soie et de taffetas prêts pour livraison; elle a aussi des soieries Shantung de couleur et naturelles.

Les guingans dans les couleurs et dessins ordinaires se vendent bien et les ordres pour le commerce d'automne commencent à arriver venant des marchands de la campagne. Vers le milieu de mai, un assortiment complet de marchandises ordinaires sera entre les mains des voyageurs. et tout fait prévoir que les ventes seront fortes. Le commerce de la mousseline a eu un début brillant et les détaillants ont fait la moyenne ordinaire d'achats de mousselines à bas prix et à prix moyens: leurs achats de marchandises à prix plus élevés ont été assez bons La maison Greenshields déclare une forte demande pour les pongées en toile qui, à cause de leur grande ressemblance avec la soie et de leur prix modéré, sont très populaires. Pour les doublures, les percalines et les taffetas japonais en soie sont beaucoup employés, et il y a des indications que le commerce des doublures sera plus important que par le passé. Il y a une amélioration soutenue dans les cotonnades et les prix restent à peu près les mêmes.

Dans le département des marchandises de fantaisie, les nouveaux matériaux pour ceintures en effets persans sont très populaires. On les emploiera pour les ceintures comme pour les bandes de chapeaux et, comme articles leur correspondant, on offre de très belles boucles. Parmi celles-ci, les boucles "Merry Widow" et les boucles camée sont celles qui se vendent le mieux. Les ceintures élastiques maintiennent toujours leur place, et ce qui prouve qu'elles sont toujours en grande demande, c'est qu'il est difficile de s'en procurer. On porte encore beaucoup de ceintures en cuir, plus particulièrement les ceintures étroites. La demande continue à être énorme pour les plissés et le commerce d'automne en ces marchandises sera considérable. Un nouvel article pour dames est le "hairlight crown" pour l'été, au lieu des bourrures plus lourdes. Ces bourrures légères sont en broche tressée et des peignes de côté y sont attachés; elles sont fraîches et ce qu'il faut pour l'été, empêchant la coiffure de se déformer par l'effet de la chaleur trop forte. On offre aussi des bourrures pour la chevelure d'une longueur de vingt-deux à vingt-quatre pouces, faisant tout le tour du sommet de la tête.

La maison Greenshields Limited consacre tout un étage, 110 x 100 pieds, aux dentelles, broderies, rubans et articles de cou pour dames et, comme résultat, elle a en ce moment le plus beau département du genre au Canada. Son stock est complet dans toutes les lignes. Les dentelles Cluny qui sont l'objet d'une si forte demande de l'autre côté de la frontière sont considérées comme devant très bien se vendre ici dans un avenir rapproché; cette maison en a une belle collection. Les guipures en insertions droites sont bonnes et il y a une demande soutenue pour la Valenciennes. Les dentelles allover de toute espèce sont en demande ainsi que les nets brodés particulièrement dans les meilleures qualités. Les broderies se vendent beaucoup, surtout en volants et insertions et les broderies pour cache-corset sont toujours bonnes.

Dans les rubans, le taffetas tient la première place et la maison Greenshields tient un asortiment complet de couleurs et de largeurs.

Dans le département des tapis et des fournitures de maisons, MM. Greenshields offrent quelques nouveaux et jolis dessins de linoléums et de prélarts. On peut aussi y trouver un assortiment complet de carrés de toute sorte, de "mattings", de rideaux en dentelle et en tapestry, de cretonnes, de mousselines d'art, de couvre-pieds et de nattes.

### $1,000 à gagner

Par les lecteurs de "Tissus & Nouveautés"

Marchands, commis vendeurs, étalagistes, écrivains d'annonces, lisez tous l'annonce de la Compagnie Paquet, Limitée, de Québec, que vous trouverez dans ce numéro de "Tissus et Nouveautés", elle vaut de l'or pour vous.

C'est chose agréable que de pouvoir es pérer obtenir honneur et profit en accomplissant un acte qui est, en réalité, un devoir.

C'est, en effet, pour tout marchand, un devoir que de pousser à la vente de ses marchandises par voie d'annonce ou au moyen d'un étalage attrayant.

C'est également un devoir pour le commis d'aider son patron de ses idées propres dans l'annonce ou dans la préparation d'une vitrine qui fasse impression sur la clientèle.

C'est aussi le devoir de l'écrivain d'annonces de tirer le meilleur de son cerveau pour que la publicité dont il a charge produse les résultats les plus parfaits.

En sorte que, si le concours offert par la Compagnie Paquet, n'existait pas, chacun devrait quand même s'évertuer à faire de son mieux, soit comme annonce, soit comme étalage, pour vendre la plus grande quantité de marchandises, c'est à-dire dans le cas actuel—les chapeaux "Carter" et "Wilkinson".

Que chacun prenne donc part au concours, les prix en valent la peine. Que chacun fasse de son mieux et se distingue, il y a profit et honneur pour ceux qui sortiront vainqueurs du concours.

En écrivant à la Compagnie Paquet pour obtenir les vignettes offertes et tous les renseignements dont ils auraient be soin, nos lecteurs sont priés de mentionner le nom de "Tissus et Nouveautés".

Qu'on se hâte, car le concours prendra fin le 1er juin prochain.

Nous publierons dans "Tissus et Nouveautés" les noms des vainqueurs du concours.

---

Dans toutes les marchandises à la mode, de bon goût, et de la dernière nouveauté, la maison Garneau, Limitée, de Québec, offre au commerce de détail un assortiment complet et des plus attrayants, ainsi que nos lecteurs pourront s'en rendre compte en lisant l'annonce de cette maison. Son stock es très varié et comprend tout ce qui entre dans les cotonnades, les lainages, la mercerie, la bonneterie, les articles de ménage. Une visite à sa salle d'échantillons, 242 rue St-Jacques, Montréal, convaincra les marchands de l'étendue du stock de la maison Garneau, Limitée, et ne pourra que leur être profitable.




## Le Public connait la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

## La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY Est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

## DRAP "CRAVENETTE" OU UN VÊTEMENT FAIT DE CE DRAP.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé **"Cravenette"** et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée **"Cravenette,"** SI ELLES SONT DE QUALITE STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu **"Cravenetté,"** ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

# GREENSHIELDS LIMITED

## MONTREAL









# Priestleys'

NOUVELLE ÉTOFFE À ROBES POUR 1908.

## Drap Resilda

*Enregtstré*

NOUVEAU PROCÉDÉ. LUSTRE PERMANENT.

Ce Nouveau Drap est produit dans les tissus suivants :

**Popelines, Tricot, Savona, Crepe Resilda, Rayure Voile.**

Résiste à la poussière et ne prend pas de de faux plis. ☞ Voyez les échantillons.





## Greenshields Limited

MONTREAL

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adresaé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, JUIN No 6

## FIN DE GREVE

Les ouvriers des manufactures de coton ont fini par où ils auraient dû commencer, c'est-à-dire qu'ils retournent au travail en acceptant une diminution de 10 p. c. sur les anciens salaires. Le président de l'union leur avait donné de sages conseils qui n'ont pas été suivis et qui lui ont valu sa déposition. Quand donc les ouvriers cesseront-ils de se laisser mener par des gens qui ne sont pas de leur métier et que la grève ne saurant en rien affecter?

## LES MARCHANDS ET LES PATRONS DE MODES DES JOURNAUX

Les marchands de nouveautés sont de bons clients pour les journaux quotidiens; ils ne sont pas seulement lecteurs de ces journaux, mais ils les patronnent largement au point de vue de la publicité.

Il semble donc que ces journaux devraient s'abstenir de faire concurrence aux marchands qui leur donnent annuellement un énorme revenu; malheureusement il n'en est pas ainsi.

Et cela, pour deux raisons.

D'abord, avec leurs départements de patrons — car il s'agit ici des patrons de modes offerts par les journaux quotidiens, — les journaux ne se doutent pas jusqu'à quel point ils font du tort à leurs annonceurs, les marchands détailleurs de nouveautés.

En second lieu, les marchands détailleurs de nouveautés laissent faire sans récriminer, parce que, peut-être, ils ne se rendent pas suffisamment compte de ce qu'ils perdent en perdant la vente d'une quantité appréciable de patrons.

Ce n'est pas seulement la perte de la vente des patrons qui est préjudiciable aux marchands, quoique ce soit déjà pour un certain nombre une perte appréciable.

"Tout ce qui tend, dit un confrère, à faire qu'une femme visite un magasin régulièrement de sa propre initiative atteint la plus haute valeur de publicité possible. Des nouvelles de modes attrayantes régulièrement données amènent régulièrement les femmes au magasin. C'est là qu'est la valeur remarquable d'un département de patrons "up to date". Le commerce de patrons est essentiellement un commerce de catalogue; aucune femme n'achètera un patron à moins d'en avoir vu le dessin quelque part. Les magasins de marchandises sèches font un commerce de fournir les dessins de modes les plus nouveaux et les plus pratiques, toutes les femmes savent cela. Et, à moins que le journal n'arrive avec une offre de compétition d'ordres par la malle à prix réduits, la femme doit aller et ira au magasin pour les nouvelles concernant la mode.

Chaque patron vendu par la malle par les journaux est une visite de moins pour le magasin.

Imaginez maintenant que, si toutes les femmes de votre quartier ou de votre localité qui ont demandé des patrons par la malle étaient venues les acheter dans votre magasin, elles y auraient vu votre étalage d'étoffes à robes, de rubans, de dentelles, de gants, de bas, de corsets, etc., etc. Estimez alors la perte que vous avez faite, la perte de profit que vous a causée le journal en empêchant vos clientes de vous visiter.

Il y a, dans cette question, un sujet d'études pour la Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés. Nous ne doutons pas que, si elle veut s'en occuper, elle obtiendra des journaux qu'ils cessent de faire le commerce des patrons au détriment de marchands qui, comme nous l'avons dit au début, accordent leur patronage à ces journaux.

A Boston, les marchands ont fait des représentations dans ce sens aux journaux et ces derniers ont immédiatement arrêté leur commerce de patrons. A la Nouvelle-Orléans, à Indianapolis, Nashville, Louisville et Memphis, il en a été de même.

Il n'y a pas de raison pour qu'à Montréal les mêmes plaintes n'aient pas les mêmes effets.

## ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE MONTREAL

L'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés, dans son assemblée du vendredi 22 mai, présidée par M. W. U. Boivin, président de l'Association, a décidé de faire son excursion annuelle le 9 juillet prochain et elle a choisi, comme but de son excursion, Joliette où se tiendra, les 7, 8 et 9 juillet, la convention des Marchands-Détailleurs de la Province de Québec.

A cette occasion, le président et les membres des divers comités ont été désignés comme suit:

### Bureau de direction.

W. U. Boivin, président; T. Oakes, 1er vice-président; Eug. Desjardins, 2e vice-président; Ernest Lamy, trésorier ; A. Rouleau, secrétaire.

### Comité de l'excursion

W. U. Boivin, président; MM. J. O. Gareau, O. Lemire, Z. Arcand, A. Rouleau, E. Lamy, J. D. Couture, E. Viau, J. B. Letendre, J. E. Bénard, J. Albert Lecompte, A. Giroux, H. Constantin, D. Mercure, A. I. Vallières, T. Oakes, W. Lafrance, Jos. Lemieux, Eub. Desjardins, I. Fortier, I. Cardin, J. P. Gervais, O. Normandin, Emile Gorcy.

### Comité de réception

W. U. Boivin, président; MM. J. Alb. Lecompte, J. O. Gareau, Eug. Desjardins, A Rouleau, O. Normandin, E. Lamy, J. P. Gervais.

### Comité des jeux

Eug. Desjardins, président ; MM. Z. Arcand, E. Lamy, T. Oakes, J. O. Gareau, J. E. Bénard, H. Constantin, I. Fortier.

### Comité de la musique et des danses

J. P. Gervais, président; MM. A. Rouleau, J. D. Couture, A. Giroux, I. Cardin, Eug. Desjardins.

**Comité des chemins de fer**

J. Alb. Lecompte, président; MM. J. D. Couture, E. Lamy, E. Desjardins, Z. Arcand.

**Comité des impressions**

A. Rouleau, président; MM. J. E. Bénard, O. Normandin, H. Constantin, J. O. Gareau.

**Juges**

MM. O. Lemire, J. O. Gareau, J. B. Letendre, J. A. Beaudry, Jos. Desroches, A. Giroux, Albert Gervais, G. C. M. Coutu, T. Béland, J. G. Watson, B. Charbonneau, E. Lamy, E. M. Trowern.

**Courses et amusements**

No 1—Course de 50 verges ouverte aux jeunes filles âgées de moins de 15 ans 1er Prix. 2e Prix.

No 2—Course de 75 verges ouverte aux garçons âgés de moins de 12 ans. 1er Prix. 2e Prix.

No 3—Course de 75 verges ouverte aux femmes et filles âgées de plus de 16 ans. 1er Prix. 2e Prix et 5 prix d'un abonnement aux journaux de modes des patrons Gorcy.

No 4—Course de 100 verges ouverte aux garçons de 13 ans à 16 ans. 1er Prix. 2e Prix.

No 5—Course de 200 verges ouverte aux voyageurs de commerce en nouveautés. 1er Prix. 2e Prix

No 6—Course de 200 verges ouverte aux marchands de nouveautés de Montréal et à ceux de Joliette. 1er Prix. 2e Prix.

No 7—Une partie de Base-Ball entre les Marchands de Nouveautés de Montréal et les Marchands de Nouveautés de Joliette. Un prix à chaque joueur gagnant. Un prix à l'arbitre.

No 8—Concours du Pot Cassé. 1er Prix.

..On dansera.

---

## LES ECOLES DE HAUTES ETUDES COMMERCIALES

### Les points en dispute

Si nous disions à nos lecteurs que la nécessité s'impose de créer, dans notre province, des Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, ils se demanderaient où nous avons découvert ce nouveau besoin. Mais si nous leur disions que ce genre d'écoles, encore inconnu au Canada, quoique assez répandu dans quelques pays, pourrait avoir chez nous son utilité, nos lecteurs seraient plus disposés à nous croire dans le vrai.

Nous avons déjà parlé à plusieurs reprises de la création projetée, à Montréal, d'une Ecole de Hautes Etudes Commerciales. Nous avons fait bon accueil à l'idée de cette fondation utile; mais nous nous sommes bien gardés d'exagérer son importance en la déclarant une oeuvre nécessaire, comme l'ont fait récemment, dans un but plutôt politique, quelques candidats à la députation et les journaux à leur dévotion.

De ce qu'une chose soit utile, il ne découle pas qu'elle soit nécessaire. Utilité et nécessité ne sont pas deux termes synonymes. Nous nous sommes bien passés jusqu'à présent d'Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, bien que nous ayons eu et que nous ayons encore, brillant au firmament du commerce, de l'industrie et de la finance, des étoiles de première grandeur.

Et il n'est pas osé de prétendre que, sans l'aide des Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, il se présentera encore des capitaines d'industrie, des princes du commerce, des magnats de chemins de fer et des rois de la finance, c'est-à-dire des hommes qui, dans leurs sphères respectives, s'élèvent au-dessus des autres hommes.

C'est qu'en effet, ces hommes, arrivés au point culminant de la carrière qu'ils ont illustrée, doivent, moins à la culture de leur esprit qu'à leur génie des affaires, le rang qu'ils ont conquis. On ne peut guère dire d'eux qu'ils se sont formés à une école quelconque et que, dans leurs entreprises, ils aient appliqué les systèmes qu'on leur avait enseignés, puisque tous ou presque tous sont sortis des sentiers battus et sont devenus les auteurs de méthodes nouvelles en affaires.

N'est-il pas vrai, d'ailleurs, que, la plupart de ceux qui sont parvenus à la tête du commerce et de l'industrie dans leurs branches respectives, n'ont reçu qu'une instruction très élémentaire et qu'ils n'ont percé et dépassé les autres que parce qu'avant tout, ils étaient supérieurement doués?

Il devient donc évident que, pour percer et s'élever à la tête du commerce, de l'industrie ou de la finance, il faut autre chose que des connaissances théoriques, les seules qui soient du domaine de l'enseignement des écoles commerciales du premier degré et même du degré supérieur.

Avec un brevet, un diplôme d'Ecole de Hautes Etudes Commerciales dans sa poche, l'élève sortant peut faire un très mauvais commerçant, un piètre financier ou un triste industriel. Les connaissances qu'il a acquises à l'Ecole, il pourrait aussi bien les acquérir en dehors de l'Ecole pendant qu'il acquiert la pratique des affaires dans une maison de banque ou dans une maison de commerce; c'est ainsi qu'ont fait tous ceux qui, partis tout au bas de l'échelle, sont arrivés au sommet.

Qu'on ne vienne donc pas dire que la création d'Ecoles de Hautes Etudes Commerciales s'impose comme une nécessité.

Parlons de leur utilité, des services qu'elles peuvent rendre et tout le monde sera d'accord.

Quant à la question de l'opportunité de garantir un emprunt de $300,000 et d'accorder une généreuse subvention annuelle de $20,000 pour la fondations et le maintien d'une Ecole de Hautes Etudes Commerciales ,c'est encore un autre point à examiner.

---

## LA SITUATION ET LES CREDITS

La situation commerciale va s'améliorant tranquillement. Comme nous avons eu l'occasion de le dire précédemment, la province de Québec est de toutes les provinces du Dominion celle qui a le moins à souffrir de la crise financière. Avec de bonnes récoltes et une bonne saison de production dans l'industrie laitière, il ne resterait bientôt plus trace des difficultés par lesquelles ont passé ceux qui ont eu besoin de crédit pendant les quelques derniers mois.

Le commerce de détail peut améliorer sa situation en prenant quelques mesures que nous indiquerons plus loin.

Généralement parlant, les détaillants dans notre province, ont acheté avec beaucoup de prudence. Ils ont compris leur intérêt qui n'est pas de s'encombrer de marchandises, mais de ne s'approvisionner que modérément et pour des besoins réels, quand la clientèle achète peu et paie plus ou moins bien.

Il est toujours sage et prudent de régler les achats de façon à pouvoir payer les fournisseurs à l'échéance convenue. C'est ainsi qu'un marchand établit solidement son crédit et fait honneur à ses affaires.

Pour pouvoir payer ses fournisseurs il faut que le marchand qui achète à crédit et dont la totalité ou la presque totalité du capital est en marchandises, se fasse payer lui-même par ses clients, ce qui n'est pas toujours chose facile dans des temps où l'argent ne s'obtient pas aisément.

Un marchand éprouve toujours des difficultés à faire payer ses débiteurs quand il ne limite pas le crédit à ses clients, ou, quand ayant accordé une limite de crédit, il n'exige pas le paiement à l'époque fixée.

Il devrait toujours être entendu entre le marchand et le client qui achète à crédit que le client aura un crédit de, disons $100, et qu'il devra régler son compte tous les mois ou tous les deux ou trois mois, selon le cas, et qu'à l'échéance ainsi fixée, il règlera son compte, sinon tout crédit lui sera fermé.

Si le marchand tient la main d'une façon ferme à ce que son client ne dépasse ni la limite de crédit ni l'échéance sans s'exécuter il pourra établir avec une certaine précision les engagements qu'il peut prendre avec assurance vis-à-vis de ses fournisseurs.

Si nous répétons ce conseil déjà donné c'est qu'avec une reprise des affaires et

des stocks généralement bas, les marchands auront à se réapprovisionner plus fortement au fur et à mesure que la situation commerciale s'améliorera. Nous leur conseillons donc à nouveau de veiller aux crédits.

A cette saison de l'année, la production du beurre, du fromage, des oepfs apporte de l'argent à tous les fermiers. Les cultivateurs voyant l'argent venir de semaine en semaine ou de quinzaine en quinzaine, sont moins durs à la détente; c'est donc à partir de maintenant qu'il est bon d'insister pour faire rentrer les crédits anciens et vendre le plus possible au comptant.

Nous conseillons à nos lecteurs, marchands de la campagne de faire un effort dans ce sens et nous leur rappellerons que plus les crédits sont longs et négligés et plus aussi les pertes sont lourdes.

Auprès des détaillants de la ville nous insisterons pour qu'ils fassent payer leurs clients endettés envers eux avant les vacances, c'est-à-dire avant les départs pour la campagne.

L'expérience est là qui démontre que beaucoup de gens dont les ressources sont modiques, dépensent même au-delà de leurs moyens pendant leur séjour à la campagne et que, quand ils reviennent à la ville, ils sont moins en mesure de payer leurs dettes qu'avant leur départ.

Le résultat pour le détaillant est, qu'en tirant la langue pendant de longs mois, il perd aussi l'intérêt de son argent.

---

### HOPITAL NOTRE-DAME

Cette institution chère aux Canadiens-Français et qui rend tant de signalés services vient de publier son vingt-septième rapport annuel.

Il est douloureux de constater, d'après le rapport du trésorier, que, malgré le dévouement, la générosité de tous ceux qui ont à coeur le soulagement des malades et la prospérité de cet établissement hospitalier, l'Hôpital Notre-Dame n'arrive pas à joindre les deux bouts. Le dernier exercice s'est soldé par un excédent de dépenses sur les recettes, de $9,245.78 pour l'Hôpital Notre-Dame et de $17,591.48 pour l'Hôpital St-Paul réservé au traitement des maladies contagieuses, soit par un déficit total de $26,837.26. Pour des dépenses totales de $99,233.94 les recettes totales ont été de $72,396.68.

Avec une augmentation de population continuelle, les services demandés à l'Hôpital sont d'année en année plus grands, plus nombreux; et, avec la cherté croissante du prix des diverses denrées durant ces dernières années, les dépenses ont nécessairement suivi une marche ascendante.

Malheureusement les recettes n'augmentent pas dans les mêmes proportions et il serait à souhaiter que l'Hôpital Notre-Dame comptât un plus grand nombre de bienfaiteurs.

Nous trouvons dans la liste de ceux qui apportent à l'Hôpital Notre-Dame leur souscription annuelle plusieurs de nos lecteurs et, si nous les félicitons de se montrer charitables envers une institution aussi utile, c'est dans l'espoir qu'ils trouveront dans la classe commerciale de nombreux imitateurs.

Mais, s'il est bon et nécessaire même que le public participe à l'entretien des établissements charitables, il est également du devoir du gouvernement provincial et de la municipalité de leur accorder une aide généreuse.

C'est avec trop de parcimonie que, jusqu'à ce jour, le gouvernement provincial a mesuré dans son budget la part qu'il réservait à l'Hôpital Notre-Dame. En 1890, alors qu'à l'Hôpital Notre-Dame on traitait 1,600 malades et qu'on donnait 9,000 consultations, la subvention du gouvernement était de $5,000 et cette subvention n'a pas été augmentée depuis, bien qu'on y ait traité l'an dernier 2,366 patients et donné 23,000 consultations aux dispensaires. Et nous avons dit plus haut qu'en raison du prix croissant des denrées les frais d'hospitalisation avaient augmenté.

La Ville de Montréal s'est montrée plus généreuse pour l'Hôpital St-Paul, mais elle devra faire un effort plus grand encore si elle veut assurer l'existence de l'Hôpital des contagieux qui ne reçoi aucune subvention du gouvernement provincial.

C'est de Montréal que le gouvernement provincial tire les plus clairs de ses revenus, il devrait s'en souvenir quand une institution charitable, un établissement public se débat dans la misère pour le soulagement des infortunés.

---

### LA MOUNT ROYAL SPINNING CO., LIMITED

A l'assemblée annuelle de la Mount Royal Spinning Co., Ltd., qui a eu lieu le 28 mai, au bureau de la compagnie, le président, M. Wm. C. McIntyre, a annoncé que la construction de la bâtisse principale et du magasin de la compagnie était terminée, que la compagnie avait commencé l'installation de la machinerie et pourrait commencer à manufacturer en juillet.

Les directeurs n'ont rien épargné dans la construction et l'outillage de la manufacture pour donner à celle-ci le caractère le plus moderne et pour produire des cotonnades au prix de revient le plus bas. Jusqu'à ce que l'établissement de blanchiment soit terminé, la compagnie produira des cotonnades grises de diverses sortes.

Cette manufacture, lorsque la machinerie y sera complètement installée, contiendra 50,000 broches et 1200 métiers; elle emploiera à peu près 750 ouvriers et ouvrières.

L'établissement de la compagnie est situé à St-Paul, au bord du canal, et possède d'amples facilités pour l'expédition et la réception des marchandises par voie ferrée et par eau; l'emploi d'un si nombreux personnel sera très profitable à la ville de St-Paul.

L'ancien bureau des directeurs fut réélu; il a la composition suivante:

MM. Wm. C. McIntyre, président; Jas. W. Pyke, vice-président; T. E. Hodgson, F. W. Molson, J. H. Burland, A. Racine, C. W. Trenholme, B. Tooke, directeurs; Wm. T. Whitehead, directeur-gérant; W. S. Barker, secrétaire-trésorier.

---

### LA DOMINION TEXTILE COMPANY

La troisième assemblée annuelle de la Dominion Textile Company a eu lieu le 27 mai. Malgré la dépression des affaires et la diminution de consommation d'articles manufacturés, les directeurs de cette compagnie ont présenté un rapport satisfaisant aux actionnaires. L'assistance était nombreux et l'assemblée était présidée par M. Davis Yulle, président de la compagnie.

L'état financier indique que les recettes de l'année ont été de $900,805. Il a été fait une déduction de $216,186 pour réparations et améliorations et de $235,340 pour une nouvelle machinerie. Après paiement des intérêts des obligations et des dividendes, il reste un surplus de $14,493 pour l'année. Les ventes se sont élevées à $8,045,497, valeur inférieure de $461,516 à celle des ventes de l'année précédente. Le coton brut nécessaire à la manufacture a été acheté à un prix très bon.

Afin de maintenir les manufactures de la compagnie sur un pied tout-à-fait moderne, la somme de $850,472 a été dépensée pendant les trois dernières années, en réparations, améliorations et machinerie nouvelle.

La compagnie a 7,965 métiers et 377,888 broches en opération; elle emploie plus de 6,000 ouvriers et ouvrières et a payé en salaires $2,000,000, somme supérieure de $200,000 à celle payée, l'année précédente.

L'agrandissement fait à la filature de Montmorency, pour faire face à l'augmentation de la demande de la part des compagnies de tricotage, est terminé et cette annexe est en opération. Cette annexe est considérée comme très importante, car lorsque le commerce se sera relevé de sa dépression actuelle, elle permettra à la compagnie d'augmenter beaucoup sa production, moyennant une faible dépense supplémentaire.

La compagnie a eu plusieurs années prospères depuis son organisation, sans ressentir l'effet de la concurrence étran-

# Le Concours Restera Ouvert Jusqu'au 15 Aout

UN grand nombre de marchands nous ayant fait observer que le temps primitivement fixé pour notre grand concours qui devait se terminer le 1er Juin, était trop court pour qu'ils puissent y prendre part, nous avons décidé qu'il continuerait jusqu'au 15 août 1908. Toutes les annonces et toutes les photographies d'étalages de vitrines devront parvenir pas plus tard que le 15 août. Ce concours s'adresse à tous les marchands, tous les commis, tous les étalagistes, tous les annonceurs de tous les magasins du Canada où l'on vend les chapeaux 'Carter' ou 'Wilkinson.'

LES annonces peuvent être découpées des journaux où elles ont paru et doivent être accompagnées d'une lettre indiquant le nom et l'adresse du concurrent. Chacune des photographies doit être signée sur le dos, et en même temps mentionner l'adresse et le genre d'affaires de la maison ou la personne elle-même qui fait cet envoi. Les annonces et les photographies de vitrines doivent contenir l'annonce des chapeaux 'Carter' ou 'Wilkinson', ou les deux à la fois. Vous pouvez nous soumettre autant de photographies et d'annonces que vous désirez.

**Epreuves de vignettes envoyées gratis sur demande.**

**Concours d'Annonces**

| | |
|---|---|
| 1er Prix | $150.00 en Espèces |
| 2e " | 100.00 " " |
| 3e " | 75.00 " " |
| 4e " | 50.00 " " |
| 5e " | 25.00 " " |

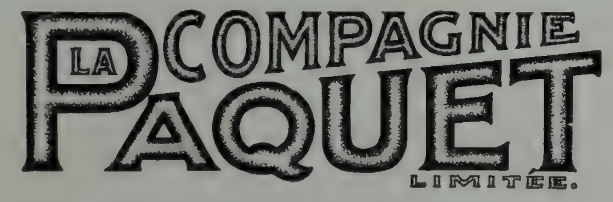
5 prix de $10 00 chacun.
10 prix de $5.00 chacun faisant en tout 20 prix.

**Concours d'Etalages de Vitrines**

| | |
|---|---|
| 1er Prix | $150.00 en Espèces |
| 2e " | 100.00 " " |
| 3e " | 75.00 " " |
| 4e " | 50.00 " " |
| 5e " | 25.00 " " |

5 prix de $10.00 chacun.
10 prix de $5.00 chacun faisant en tout 20 prix.

Vancouver
Winnipeg
Toronto




Ottawa
Montréal
St-Jean, N. B.

DIVISION DU GROS

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, --- --- QUEBEC, P. Q.

gère; grâce à la prospérité qui règnait à l'étranger et qui obligeait toutes les manufactures à travailler avec activité. En ce moment, toutefois, à cause de la dépression qui s'est produite l'automne dernier, et du tarif très bas concernant les importations de cotonnades de Grande-Bretagne, tarif qui n'est que de 15 pour cent pour les cotons gris et de 17½ pour cent pour les cotons blanchis, relativement à 40 et 50 pour cent aux Etats-Unis, la compagnie commence à ressentir l'effet de cette compétition. Cela a nécessité la réduction du temps de travail des manufactures et celle des salaires. Les directeurs de la compagnie espèrent, toutefois, qu'avec la perspective de bonnes récoltes, cette année, les affaires reprendront bientôt leurs conditions normales.

Le rapport fut adopté, et le bureau des directeurs, composé de douze membres, fut réélu; ce sont: MM. David Yulle, Hon. L. J. Forget, C. B. Gordon, Hon. Robert Mackay, H. S. Holt, H V. Meredith, J. P. Black, S. Carsley, D. Morrice, sr., G. A. Grier, John Baillie, A. B. Moir.

A une assemblée subséquente des directeurs, les officiers suivants ont été élus: président, M. David Yulle; premier vice-président, Hon. L. J. Forget; deuxième vice président et directeur gérant, M. C. B. Gordon; secrétaire-trésorier, M. C. E. Hanna.

---

## L'ART D'ATTIRER LES CLIENTS

Si vous êtes commerçant, votre première préoccupation sera de veiller à votre étalage. Une marchandise bien présentée est à moitié vendue. N'épargnez pas la lumière; le public, comme les papillons, la recherche. On ne s'arrête pas devant un magasin mal éclairé, on s'écrase devant les vitrines rutilantes, aux feux savamment combinés; on admire et on entre.

Etiquetez vos articles, c'est l'essentiel; sur dix clients possibles, neuf n'entrent pas parce qu'ils ignorent le prix qu'ils paieront; ils craignent une trop grosse exigence de la part du marchant, ils préfèrent s'abstenir de demander le prix plutôt que d'être obligés de se retirer en avouant que c'est trop cher. C'est reconnaître implicitement qu'ils ne sont pas assez riches, et c'est un aveu que bien peu aiment à faire, même à un étranger. C'est à ce procédé, qui n'était pas encore en usage dans la Nouveauté, que Boucicaut, le fondateur du "Bon Marché", de Paris, dut le commencement de sa colossale fortune. Renseignez donc, le plus possible, le passant, le désoeuvré, la ménagère, qui s'arrête à votre vitrine; qu'ils sachent à l'avance la somme qu'ils doivent débourser; cela supprime les hésitations et facilite l'entrée de vos magasins. On sait qu'il n'y a pas de surprise à craindre, on s'habitue à votre seuil, on revient chez vous parce qu'on vous connaît déjà.

Ne laissez pas trop longtemps les mêmes articles à l'étalage, variez-en souvent la disposition, appliquez-vous à y mettre un peu d'art; la curiosité, l'intérêt, sont des appâts que le commerçant habile doit utiliser. Certaines étiquettes, telles que: "Occasion exceptionnelle", — "Dernière création", — "Modèle exclusif", etc.; de jolis noms, empruntés le plus souvent à l'actualités, à la pièce en vogue, à l'homme en vedette, produisent une influense favorable sur le public.

Ne cachez pas vos marchandises au fond des comptoirs, ne les empilez pas sur des rayons trop hauts d'où il est impossible de les voir. Placez-les au contraire en évidence, afin que les acheteurs puissent facilement se rendre compte de leur fraîcheur ou de leur qualité.

Lorsqu'une personne se présente dans votre magasin, ne la laissez pas s'égarer seule au milieu de vos comptoirs, en quête d'un employé à qui soumettre sa demande. Si vous n'avez pas de commis et que vous soyez occupé avec un autre client, invitez-la à s'asseoir, en vous excusant de la faire attendre. Soyez prompt à servir, vous pouvez avoir affaire à quelqu'un de pressé, que votre lenteur et l'abondance de vos explications irritent.

N'imposez jamais vos goûts. Laissez le client libre de ses appréciations, ne le harcelez pas de solliictations gênantes, dans le but de lui vendre telle marchandise plutôt que telle autre, et quand il demande un objet en précisant la forme ou la nuance de cet objet, ne dites pas: "Cela ne se fait plus", ou "Ce n'est pas la mode", car vous lui décernez ainsi un brevet d'ignorance ou de vulgarité qui est loin de lui plaire.

Adoptez le prix fixe, afin de ne pas être dans l'obligation de ruser avec l'acheteur, à l'instar des ménagères au marché, afin de ne pas lui mentir sur la modicité de vos bénéfices, questoin dans laquelle il n'a rien à voir.

Montrez à tous une égale prévenance, quelle que soit la mise des gens ou l'importance de leur acquisition. Celui qui ne vous verse que dix cents aujourd'hui, peut très bien, demain ou dans huit jours, faire un achat de $40.

Quand l'objet demandé n'existe pas dans vos rayons, manifestez-en le regret, exprimez l'espoir d'être plus heureux une autre fois. Ne marquez pas de mauvaise humeur de votre dérangement, restez courtois et souriant. Il ne faut pas que le client sorte de chez vous sur une mauvaise impression, il ne reviendrait pas.

Le créateur d'une spécialité, que ce soit une eau dentifrice quelconque, une confiture de ménage, une liqueur inédite, une eau de beauté, une poudre universelle, doit chercher à sa spécialité un nom sonore, très court, facile à retenir, et qui puisse rester dans la mémoire comme une obsession. Point n'est besoin que ce nom ait un rapport avec la chose qu'il présente; cela vaut mieux quand c'est possible, mais ce n'est pas obligatoire. La recherche de l'originalité ne doit cependant pas aller jusqu'à la bizarrerie ou le rébus; il faut savoir s'arrêter à temps et ne pas tomber dans l'incompréhensible. Joseph Bardoux, le grand fabricant de papier à cigarette, qui utilise le point séparant ses deux initiales pour en faire le mot: "Job", a eu une inspiration heureuse. Il existe à l'étranger une eau dentifrice, d'ailleurs excellente, d'une très grande réputation. Son créateur, chimiste distingué, l'a baptisée: "Odol". C'est selon moi, le modèle du genre. "Odol" est une très belle trouvaille; c'est sonore, c'est court, ça entre dans la mémoire pour ne plus en sortir.

Un nom exotique est parfois intéressant, car bien des personnes s'imaginent à tort, que ce qui vient de l'étranger est préférable à nos marques domestiques.

Méfiez-vous des noms à la mode; ils passent, et les produits comme les noms s'en ressentent, ils deviennent démodés à leur tour.

Le fabricant doit s'enquérir des goûts et des besoins momentanés ou permanents du public et ne jamais aller contre, quand bien même ces goûts et ces besoins seraient contraires à la plus élémentaire raison. Il ne doit pas s'occuper de ses préférences, mais de celles des autres ,de celles des acheteurs. Il doit simplifier les choses, les mettre à la portée des plus inhabiles, tout en leur donnant une forme élégante... à moins que la clientèle ne réclame, comme cela arrive fréquemment, des choses compliquées, des objets de forme inesthétique, d'aspect disgracieux et de goût équivoque. Dans ce cas, il n'a qu'à s'incliner et produire.

S. Roodès.

(Commerce et industrie).





Chapeau en net blanc avec grande calotte bouffante parsemée de chardons blancs et ornée de trois plumes d'autruche.



Chapeau exquis en nuances grise et vieux rose. Deux immenses rosettes en malines et une touffe d'aigrettes de Paradis forment la garniture.





Chapeau en braid de satin fantaisie, doublé de soie taffetas, bordé d'un tuyauté en étroit ruban de velours; garniture de plumes d'autruche et d'aigrettes.







Chapeau de mariée en braid de crin bleu-ciel, garni de fleurs et d'une élégante aigrette en verdure.

# L'EXPOSITION FRANCO-ANGLAISE.

La grande exposition qui a été ouverte officiellement par le prince de Galles, le mois de mai dernier, est généralement appelée dans les journaux, du nom, de "White City"; l'adjectif est approprié, le substantif ne l'est pas. Les doigts crasseux n'ont pas encore souillé les tons parfaits de ses tours élevées, de ses minarets élancés, de ses dômes majestueux, de ses pavillons d'une architécture habile; ces constructions étincellent sous les rayons du soleil comme des diamants dans une coupe de jade avec leur blancheur éblouissante émaillée de nombreuses et vives couleurs, là où les drapeaux et les oriflammes sont agitées par le vent. Mais se figurer cette place comme une cité c'est se faire une impression tout à fait erronée. Le mot cité implique une idée de malpropreté aussi bien que de splendeur; il veut dire rues et maisons aussi bien que larges avenues et palais majestueux et, dans cette grande exposition, il n'y a rien qui choque la vue. C'est une masse de constructions très belles situées dans un immense jardin, érigées avec un art si consommé que, bien que chacune d'elles forme partie d'un plan élaboré, l'effet général est entièrement exempt de rigidité. Ce pourrait être une collection de palais d'été construits pour l'usage et le plaisir d'une centaine de potentats dans cent endroits, séparés l'un de l'autre par une grande distance et situés dans les cinq parties du monde. Rien du genre de cette exposition n'a jamais été essayé auparavant en Angleterre, rien qui eût une telle splendeur et fût d'un goût aussi artistique. Il n'y a là rien du clinquant des décors peu convenables qui étaient la caractéristique autrefois de semblables entreprises en Angleterre. La France, la nation qui a le plus de goût, s'est associée à l'Angleterre et à ses colonies pour produire un modèle d'art appliqué, dans sa forme la plus élevée, et la collaboration a remporté un succès complét; les Français ont communiqué leur ardeur aux Anglais; ceux-ci ont oublié d'être lourds, vulgaires et ont pris un ton élevé d'élégance française; pour une fois, ils se sont arrangés pour combiner l'harmonie du dessin et des couleurs en arrivant à la perfection dans les détails. Y a-t-il encore quelqu'un qui raille les bienfaits de l'entente cordiale?



Abbaye de Westminster

### Un million de visiteurs par jour

L'exposition occupe un emplacement très beau, offrant toutes les commodités possibles, dans Shepherd's Bush, à une distance d'une demi-heure de presque tous les points de la métropole. Il y a peut-être des personnes qui iront à Londres, cette année, et qui ne savent pas où se trouve Shepherd's Bush. Cet emplacement est à la limite ouest de la cité, juste où les maisons commencent à être moins denses et où on pénètre dans la banlieue parsemée de champs de verdure. S'il faut en croire les diverses agences de transport, toutes les lignes de chemins de fer et d'omnibus de Londres, conduisent à Shepherd's Bush. Certainement c'est la chose la plus facile que de se rendre là, et les arrangements faits pour transporter la foule sont parfaits; si, comme on nous le dit, la foule qui visite l'exposition atteint un million de personnes par jour, les visiteurs pourront faire le voyage sans éprouver aucun inconvénient. Quand on entre par l'entrée principale, on atteint le terrain principal, dont la superficie est d'environ 200 acres, par une série de longues galeries contenant les exhibitions françaises et anglaises, d'une nature très intéressante. On pénètre dans l'exposition proprement dite, par la magnifique cour d'honneur; puis viennent les splenddides jardins "Elite" contenant de nombreuses places consacrées à l'art et à l'application de l'art dans toute ses branches. Si vaste sont ces jardins, que trois musiques militaires y jouent en même temps. Le principal kiosque pour la musique est à un niveau bien inférieur à celui du terrain qui l'entoure, arrangement habile qui permet à un grand nombre de personnes de voir les musiciens et de jouir de la musique. A portée d'oreille du kiosque de la musique, sont les endroits principaux où les visiteurs déjeunent, dînent et boivent du thé. Il y a le Garden Club, le Sports Club, le Grand Restaurant et le restaurant français Paillard, toutes constructions charmantes, entourées de balcons ombreux, couverts de plantes grimpantes et de fleurs. On peut prédire que les repas en plein air dans les jardins "Elite" seront en vogue à Londres, cet été.



Pont de Londres

### Section des colonies

D'un côté des jardins sont les vastes halls contenant les exhibitions de machines et, de l'autre côté, l'énorme Stadium, l'arène où auront lieu les sports olympiques. Au delà, s'étendant autour du hall des machines jusqu'au Stadium et formant un grand demi-cercle, se trouvent les sections du Canada, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de l'Inde et l'édifice des colonies françaises. Au-delà de la grande avenue des colonies est une charmante reproduction d'un village irlandais. Ce village contient des cottages aux toits de chaume, dans lesquels des jeunes filles irlandaises se livrent aux industries du foyer: tissage, broderie, fabrication de la dentelle; on y voit des reproductions de la Tour Ronde du vieux Kilcullen, de l'ancienne croix irlandaise de Donaghmore et du cottage dans lequel le gran'père du président McKinley naquit. Tout près, est un village de Ceylan rempli de charmeurs de serpents, de jongleurs, de singes dressés et d'ouvriers cingalais occupés à des métiers nombreux et intéressants. A l'extrémité de l'avenue des colonies, au pied du Stadium est un village sénégalais contenant cent huttes habitées par quelques très beaux spécimens de la race nègre africaine. Ces nègres sont pittoresques, mais ils sont certainement teintés de civilisation et font d'excellentes affaires en cartes postales illustrées.

Bien entendu, il y a beaucoup de choses secondaires dans Shepherd's Bush; aucune exposition ne serait complète sans ces spectacles et naturellement, ils sont du genre le plus moderne. Certains de ces spectacles sont nouveaux comme le "Flip-Flap", et d'autres représentent le meilleur perfectionnement d'idées anciennes, comme le "Scenic Railway". Le "Flip-Flap" demande un mot d'explication, parce qu'il promet d'avoir beaucoup de succès. Il consiste en deux énormes poutres en treillis d'acier longues de 150 pieds, pivotant à une de leurs extrémités et supportant à l'autre extrémité des nacelles oscillantes, dans lesquelles 50 personnes peuvent prendre place. Quand le "Flip Flap" est au repos, les extrémités à pivot sont l'une contre l'autre et les nacelles sont suspendues près des plates-formes par lesquelles les passagers y pénètrent; quand il est en mouvement les bras sont élevés par de puissants moteurs électriques et prennent la position verticale; ils s'abaissent de nouveaeu à la position horizontale, chaque bras décrivant un demi-cercle complet dans des directions opposées. Les nacelles à leur plus grande élévation, quand elles sont de niveau les unes avec les autres, atteignent à une hauteur d'environ 200 pieds, et ceux qui y ont pris place ont une vue splendide du terrain de l'exposition.

Le "Scenic Railway" est plus connu et, au lieu de descendre un plan incliné et d'en remonter un autre, les chars du "Scenic Railway" parcourent un mille en montant des côtes impossibles, se précipitent dans des vallées à la descente rapide, passent à travers des tunnels et prennent des courbes avec une soudaineté alarmante. Après un pareil voyage, on a besoin de reprendre des forces en regardant tranquillement les souffleurs de verre à leur travail, ou en observant la fabrication du pain et des biscuits dans une manufacture moderne, ou mieux encore, en visitant une vieille maison des Tudor qui autrefois s'élevait dans la rue Oxford, avant que ce que nous appelons des améliorations ait nécessité sa disparition. Cette maison a été reconstruite à l'exposition exactement dans les conditions où elle existait autrefois.

Il n'y a jamais eu, croyons-nous, d'exposition qui ait été complètement prête le jour de son ouverture, et celle-ci n'a pas fait exception à cette règle. Mais après l'ouverture par le prince de Galles, une armée d'ouvriers s'est mise au travail, et la semaine d'après l'exposition était prête pour la visite du président de la République Française.

Nous avons dit que le plan de l'exposition était admirable et que l'architecture

des constructions était fort belle, ainsi que les décorations et tous les autres détails. Il n'y a pas une seule des nombreuses constructions, depuis le plus grand palais jusqu'au plus petit pavillon, dont la vue ne fasse plaisir à l'oeil et qui ne soit en harmonie avec ce qui l'environne. Mais il y a deux structures qui attirent spécialement l'attention: la Cour d'Honneur et le Stadium; on n'a jamais rien vu de semblable dans les autres expositions. La Cour d'Honneur est la cour intérieure d'un vaste palais indien; elle est entourée de constructions d'une blancheur immaculée formant quadrilatère, au milieu desquelles se trouve un lac aux eaux limpides. Qui décrira convenablement l'élégance délicate, la diversité agréable, le goût exquis de cette construction splendide? C'est de la dentelle en marbre de Carrare, ouvragée par des artistes habiles. Plus on regarde, plus on admire la perfection de la masse et la variété merveilleuse des détails: colonnes élancées, arches gracieuses, balustrades grecques, fenêtres en saillie, tours élevées, dômes bombés et balcons surplombant. Il est fascinant de s'asseoir sous les arcades fraîches et d'observer le jeu de la lumière et de l'ombre, la blancheur brillante frappée des rayons du soleil, le gris bleuâtre, tendre des ombres plus douces et l'obscurité complète qui règne dans les profondeurs d'une arche. Le lac est traversé par un pont gracieux en marbre blanc grec et de curieuses structures, ressemblant à de petites maisons d'été se projettent des rives pour rendre compliquée la navigation d'un certain nombre de barques indiennes.

### Le Stadium

Le Stadium donne une tout autre impression par son étendue, sa simplicité sévère. On y voit un grand ovale de gazon vert échancré d'un côté par un grand bassin de natation et entouré de deux pistes, l'une en cendres noires, l'autre en béton gris. Au-delà de la piste extérieure s'élèvent les sièges des spectateurs; rangées sur rangées, semblant former un grand mur gris de clôture. Il y a place sur ces sièges pour 70,000 personnes assises confortablement, et de l'espace pour 80,000 personnes debout.

Une particularité très agréable du plan de l'exposition est la quantité de cours d'eau sous forme de petits canaux, qui partent d'un bassin central, au pied du Pavillon Impérial et sur lesquels circulent des embarcations électriques, silencieuses. Un autre moyen agréable de visiter l'exposition est de prendre place dans une chaise roulante, dont les roues ont des bandages en caoutchouc et qui est poussée par un homme en livrée. Il y a des milles d'allées dans les jardins qu'on peut parcourir ainsi dans ces voitures confortables. Les amateurs de musique sont aussi bien soignés, car cinq musiques militaires de France et d'Angleterre—parmi lesquelles, la célèbre musique de la Garde Républicaine, celle des Grenadiers et celle des Scots Guards—jouent régulièrement en plein air, et il y a une série de concerts dans le vaste Palais de la Musique. Mais la plus grande attraction de toutes peut-être sera l'illumination des édifices et du terrain de l'exposition, et les magnifiques feux d'artifice qui seront tirés dans le Stadium tous les deux jours.



Cathédrale St-Paul

### Le Grand Trunk Railway

C'est un fait bien connu qu'à toutes les expositions universelles et internationales, qui ont eu lieu pendant la dernière décade, le Grand Trunk Railway du Canada a été parfaitement représenté et que, dans chaque cas, des médailles d'or et des diplômes ont été décernés à cette compagnie. A l'exposition franco-anglaise, elle s'est maintenue dans la voie du progrès. Elle a fait construire un

magnifique pavillon couvrant un espace d'environ 2,000 pieds carrés, dans un emplacement pittoresque comme sous le nom de Cour du Progrès ou Machinery Hall Gardens.

Cette structure est du style Renaissance avec une entrée artistique à piliers. Au-dessus de l'entrée s'élève un groupe réprésentant le Grand Trunk Railway System, personnifié sous les traits de la "Vitesse", avec une étoile électrique audessus de la tête de la figure centrale, emblême de "l'Etoile de l'Empire"; de chaque côté de cette figure sont représentés en plus petit les Océans Atlantique et Pacifique; la figure centrale qui joint leurs mains symbolise la traversée du continent par le nouveau chemin de fer transcontinental national, (le Grand Trunk Pacific). Ce groupe allégorique est très imposant et l'idée est appropriée.

L'intérieur de l'édifice offre une combinaison harmonieuse de couleurs: vert olive et rouge.

Des vues de paysages des districts d'été pour les touristes, des endroits de pêche et de chasse du Canada, sont magnifiquement représentées dans une série de photographies agrandies au bromure, finies à la sépia et encadrées de chêne mat. Le travail photographique a été exécuté par M. J. W. Swan, le photographe paysagiste bien connu du Canada, qui s'est surpassé, si possible, dans cette collection. Ces tableaux couvrent les murs jusqu'à deux pieds du plafond et l'intérieur entier a été décoré d'une belle frise de grains et d'herbes d'Ontario, de Victoria, du Manitoba, d'Alberta, de Saskatchewan et de l'Ouest. Dans cette frise sont encastrés des spécimens de poissons et de gibier du Canada, montés d'une manière attrayante, le tout formant un effet unique et agréable.

Au centre de la salle, une pyramide a été érigée, sur laquelle on voit des échantillons de céréales de la province d'Ontario, ainsi que des échantillons naturels de fruits provenant du "Jardin du Canada."

Des cinématographes projetant des scènes de chasse, de pêche et des vues de chemins de fer sont d'autres attractions intéressantes, et des brochures ont été préparées spécialement pour être distribuées.

M. S. W. Cummings, qui était encore récemment agent général des passagers du Central Vermont Railway, a été nommé à la position de directeur de cette exhibition.



Château de Windsor

**Visite du Président de la République Française à Londres.**

A l'occasion de l'exposition franco-anglaise, M. Fallières, président de la République Française est allé en Angleterre, à bord du croiseur Léon Gambetta. A son arrivée à Douvres, il fut acclamé par les marins des navires de guerre anglais et une salve de vingt-et-un coups de canon fut tirée en son honneur. Il fut reçu au débarcadère par le prince Arthur de Connaught, représentant le roi d'Angleterre.

A Londres, M. Fallières fut reçu à la gare Victoria par le roi Edouard VII, le prince de Galles, le premier ministre et le ministre des Affaires Etrangères. M. Fallières et le prince de Galles se rendirent en voiture à quatre chevaux au palais St. James, résidence du président de la République Française pendant son séjour à Londres. Plus tard, M. Fallières alla en voiture, escortée par les Life Guards, au château de Buckingham pour rendre visite au roi et à la reine. Une foule immense massée devant le château l'acclama.

Le soir, il y eut au palais, en l'honneur des visiteurs français, un grand banquet, auquel assistaient le roi, la reine, M. Fal-

lières, le prince et la princesse de Galles, la princesse Victoria, le duc et la princesse d'Argyle, le prince Arthur de Connaught, le duc de Fife, MM. Pichon, ministre des Affaires Etrangères de France, Lanes, Mollard, introducteur des ambassadeurs, l'amiral Jaurégiuberry, etc.

Voici le menu du banquet:

Tortue claire
Crème de pois comtesse
Blanchailles naturelles et à la diable
Suprême de truite froide à l'Edouard VII
Côtelettes de cailles à la crème
Selles d'agneau à la Niçoise
Mousse de jambon à la Fallières
Poussins rôtis
Ortolans sur canapé
Salade à la Victoria
Asperges d'Argenteuil, sauce mousseline
Chartreuse de pêches à la reine Alexandra
Gradin de pâtisseries Parisiennes
Oeufs de pluviers
Soufflés glacés à l'entente cordiale
Bonbonnières de friandises

En réponse au toast du roi, le président Fallières exprima le grand plaisir que lui procurait sa visite, qui resserrait l'entente cordiale entre les deux nations.

Il n'y a pas eu de réception après le banquet.

Voici maintenant la visite du Président de la République Française à l'Exposition Franco-Britannique, d'après le "Figaro".

Pour aller de Saint-James's Palace à l'Exposition, il faut traverser à peu près la moitié de la ville en longeant sur une bonne partie du parcours, Hyde-Park et les jardins de Kensington. Plus de deux heures avant le passage du cortège, le peuple commençait déjà à s'amasser le long des trottoirs et à se blottir contre les grilles à l'intérieur des jardins, et j'admirais d'avance la magnifique patience de ces hommes et de ces femmes qui, sur un trajet de plusieurs kilomètres s'apprêtaient si naturellement à une si longue attente. Ce que fut leur enthousiasme au passage de la voiture présidentielle est inexprimable.

Les chapeaux volaient, les mouchoirs s'agitaient, les rauques hurrahs emplissaient l'air et des faces enluminées, ou blanches, ou roses, ou hâlées, mais joyeuses et frénétiques, se haussaient pour mieux atteindre des yeux celui à qui on faisait un si beau cortège. Imaginez une fête pareille donnée par un peuple innombrable, à travers de larges avenues, tendues de drapeaux et plantées de mâts. Spectacle splendide et riche de signification.

L'entrée de l'Exposition avait été interdite au public à partir de trois heures, mais, depuis la matinée, une foule nombreuse y était réunie, qui attendait le cortège. Jusqu'à midi, on vit des ouvriers se hâter pour la toilette de la dernière heure, mais à midi disparurent les échelles retardataires et s'enfoncèrent dans les profondeurs des platras les équipes de salut. Oh! tout ne fut point terminé, certes, des colonnes étaient sans chapiteaux, des baies sans portes, des jardins sans verdure, des marchandises sans vitrine, et il faudra des semaines encore pour que cette exposition se montre dans sa parure définitive; mais le prodige attendu s'est réalisé, et il est miraculeux qu'en deux jours on soit parvenu à lui donner l'apparence définitive qu'elle a revêtu déjà. On lui a donné un nom, on l'appelle la "Cité blanche", et cette journée fut en effet la journée blanche qui nous conduisit dans la poussière blanche, sous le ciel laiteux, à travers les galeries claires de palais uniformément blancs. Cette visite, notons-le, fut une



Palais de Westminster

vraie visite; j'entends que le cortège ne se contenta point de passer devant des vitrines au pas de course, comme pour un entraînement de footing, sans rien voir que des assistants inclinés sur son passage; on a regardé, on a vu, on s'est arrêté, on a interrogé, on a même acheté,



Le Strand

et ceci nous a changé le protocole de ces sortes de cérémonies.

Le Roi et le Président, sous le porche d'entrée marchaient en tête, tandis que déferlaient les chants nationaux. Nul détail n'étant négligeable pour l'histoire, je vous apprendrai que le Roi portait un pantalon large de laine bourrée, à petits carreaux gris, une redingote bleu foncé pas très largement ouverte, ne croisant pas, mais retenue et ajustée à la première boutonnière par un double bouton d'une pierre sombre, un gilet de même couleur avec transparent blanc, une cravate bleu clair, largement rayée de noir, un chapeau évasé à très larges ailes, très relevées, des bottines vernies avec tige de cuir blanc; le pli de son pantalon était fait sur les côtés, non plus sur le cou-de-pied, et il tenait à la main un parapluie aiguille à manche de bois recourbé.

A l'origine, le Président donnait le bras à la Reine, mais bientôt on se sépara et le cortège se répandit à travers les galeries, dans un laisser-aller familier. Le Roi et le Président se trouvant parfois d'un côté, tandis que la Reine et la princesse Victoria étaient d'un autre, et, à la sortie, il fallut s'attendre pour se rejoindre. La Reine était charmante, délicieuse de grâce et de simplicité, vêtue d'une toilette de taffetas bleu clair avec entre-deux et crevés de gaze blanche et coiffée d'un chapeau à vastes plumes bleues. La princesse Victoria élégante, mince, longue et blonde elle aussi, portait une robe de foulard vieux-rose dont le corsage s'ouvrait sur des dentelles.

Dans le cortège se trouvaient encore le prince de Galles, le duc de Fife, le duc d'Argyll, lord Derby, puis M. Pichon et la suite du Président, puis le sénateur Dupont, président du Comité d'organisation.

Devant le pavillon de la Ville de Paris, les voitures où était monté le cortège s'arrêtèrent un instant pour donner le temps à M. André Lefèvre de saluer le Roi et donner à la Reine et à la princesse Victoria deux gerbes magnifiques.

On visita le pavillon des Indes, celui des Colonies françaises. De là on se rendit au Stadium. Après avoir assisté aux évolutions de cyclistes, de nageurs, et de gymnastes, le cortège se rendit au pavillon Royal, où les souverains offrirent le thé. On visita ensuite le Palais de la



Palais de Buckingham

Femme, on parcourut assez vite celui des Beaux-Arts, car il se faisait tard.

Durant tous les déplacements du cortège, on ne cessa d'entendre retentir la Marseillaise, le God Save the King, des hurrahs et des cris de "Vive Fallières", poussés par la foule.

Le président de la République a quitté Londres le 29 mai pour rentrer en France.



## OPULENCE ORIENTALE

L'Américain considère ordinairement un long manteau doublé ou simplement garni de fourrure comme un objet de luxe; mais en hiver, sous les froides latitudes de Chine, les Chinois de toutes les classes de la société portent des vêtements doublés de fourrure, de laine ou de crin. Les coolies même ont leurs peaux de mouton ou de chèvre et les gens de la classe moyenne et de la haute classe ont plusieurs séries de vêtements doublés des fourrures les plus riches en peaux de tigre, de léopard, de loup, de renard et de martre zibeline.

En Chine, les maisons sont rarement chauffées au degré où le sont en hiver les habitations d'Europe ou d'Amérique et, en conséquence, les vêtements doublés de fourrure y sont portés à l'intérieur des habitations aussi bien qu'au dehors. Aussi y a-t-il dans ce pays une demande énorme pour les fourrures, qui sont employées par les indigènes ou mises sur le marché par des marchands locaux. Une grande partie de l'industrie des fourrures consiste, après le tannage et la préparation, à les assembler en formes et grandeurs correspondant à la courte jaquette extérieure ou au long manteau, et à assortir et combiner les peaux, travail dans lequel les ouvriers chinois sont considérés comme très habiles. Ces fourrures, particulièrement celles du district de Mandchourie, sont d'excellente qualité et sont plus belles et plus grandes que la plupart des peaux de l'Inde et de Russie; avec des prix raisonnables relativement au prix américain exorbitant, les Célestes doivent être enviés de posséder ces fourrures.

### SMOKING OU VESTON TUXEDO

L'effet très habillé produit par le smoking représenté par la gravure 945, recommande ce vêtement à ceux qui désirent se départir de la mode adoptée pour les costumes d'été. L'étoffe employée pour le veston et le pantalon est un worsted gris pâle non fini. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 29 1-2 pouces. Le veston est coupé ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est assez profonde. Les revers sont à demi en pointe et ont un parement de soie allant jusqu'au bord et mesurant 2 1-4 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette, avec fente ouverte, un bouton de chaque côté de la fente.

Le pantalon est aisé sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19 1-2 pouces au genou et 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle | 9 | pcs |
| Longueur à la taille | 16 1-2 | " |
| Longueur totale | 30 | " |
| 1e mesure d'épaule | 12 | " |
| 2e mesure d'épaule | 17 | " |
| Mesure d'omoplate | 12 1-2 | " |
| Poitrine | 36 | " |
| Taille | 32 | " |
| Hanches | 38 | " |

Menez à angle droit les lignes A E et A-20.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce, 9 1-4 pouces.

De A à C, 16 1-2 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

De F à G, 1-12 de la mesure de poitrine.

Aux points G, F, B, C, D, E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à 3, 5-8 pouce.

Tirez la ligne F-3 et abaissez la perpendiculaire.

De 2 à H, 1-2 de la mesure de poitrine.

De H à I, 1 3-4 pouce.

De I à J, 3-4 pouce.

Le point I à mi-distance entre 2 et H.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de 2 à M et élevez la perpendiculaire.

Le point 7 est à mi-distance entre 2 et M.

De 7 à 8, 1 1-4 pouce.

Au point 8, élevez la perpendiculaire à la ligne B-8.

De 8 à 9, 1-12 de la mesure de poitrine.

Le point X est à mi-distance entre 7 et 8.

Au point X, abaissez la perpendiculaire à la ligne B X.

De A à 18, 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.

De 18 à 20, 1 pouce.

Aux points 18 et 20, élevez les perpendiculaires à la ligne A-20.

De 18 à 19, 3-4 pouce.

De 20 à 21, 1-8 de la mesure de poitrine.

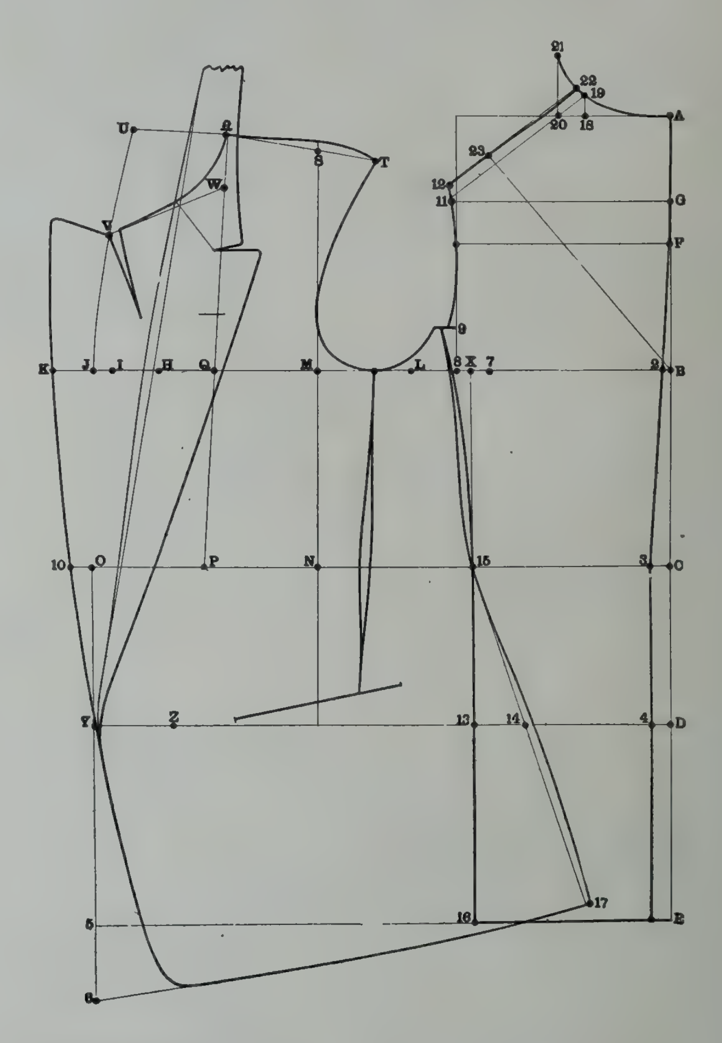
Formez le dessus du dos par la ligne A-19-21.

De 19 à 22, 1-2 pouce.

De 11 à 12, même distance.

Formez le dos.

De M à Q, moitié de la mesure de taille. taille.




Abaissez la perpendiculaire O-5.

De 5 à 6, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la même de poitrine.

Le point P est à mi-distance entre N et O

Le point Q est à mi-distance entre M et I.

Tirez la ligne P Q R.

De A à 12 et de M à R, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 12 3-4 pouces.

De 2 à 23 et de M à S, deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce, 18 pouces.

Tirez la ligne R S T.

De R à T, 3-8 pouce de moins que de 22 à 12.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point R, menez la perpendiculaire à la ligne P Q.

De R à Q, 1-6 de la mesure de poitrine.

Menez une ligne sourbe de U à J.

De U à V, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 1 pouce.

De R à W, 1-8 de la mesure de poitrine, moins 1-2 pouce.

Tirez la ligne W V et formez la gorge.

De J à K, 1 1-4 pouce.

De O à 10, 3-4 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne K-10-Y.

De Y à Z, 3 pouces.

De 13 à 4 et de Z à 14, mesure de hanches, plus 1-2 pouce.

De 14 à 13, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 13-15.

Tirez la ligne 15-14-17.

De 15 à 17, même distance que de 15 à 16.

Formez le côté et le bas de la partie avant et finissez.

---

**Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.**

### JAQUETTE DU MATIN

(Morning Coat)

L'étoffe représentée par la gravure 946 est un worsted non fini à rayures, pour la jaquette et le pantalon, et un tissu lavable de fantaisie pour le gilet. La longueur de la jaquette jusqu'à la taille de façon est de 19 pouces; sa longueur totale est de 37 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). La jaquette est assez ample sur la poitrine, et les épaules ont une largeur et un fini naturels. La largeur, au bas du dos, est de 2 1-2 pouces. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 1⅜ pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les bords ont deux piqûres près l'une de l'autre et les coutures sont unies. Les poches ont des pattes et sont inclinées vers l'avant. La poche de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une petite manchette retournée à deux boutons, le bouton supérieur étant placé au-dessus de la manchette. Les plis d'arrière des basques sont repassés.

Le gilet est à un rang de boutons, sans collet et mesure 13 1-2 pouces à l'ouverture et 20 1-2 pouces, longueur totale; le bas est légèrement incliné et les pointes sont arondies.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19 1-2 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle . . . . | 9 3-8 | pcs. |
| Longueur à la taille . . . . | 17 | " |
| Longueur à la taille de façon | 19 | " |
| Longueur totale . . . . . . | 37 | " |
| 1e mesure d'épaule . . . . | 12 1-2 | " |
| 2e mesure d'épaule . . . . . | 17 3-4 | " |
| Mesure d'omoplate . . . . | 13 | " |
| Poitrine . . . . . . . . | 38 | " |
| Taille . . . . . . . . | 34 | " |

Menez à angle droit les lignes AE et AR.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce, 9 5-8 pouces.

De A à C, 17 pouces.

De A à D, 19 pouces.

De A à E, longueur totale, 37 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

De F à G, 1-12 de la mesure de poitrine.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaire à la ligne AE.

De C à U, 3-4 pouce.

Tirez la ligne AUV et au point V, abaissez la perpendiculaire à la ligne VD.

De O à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 19 pouces.

De H à I, 1 1-2 pouce.

De I à J, 3-4 pouce.

Le point K est à mi-distance entre 1 et 4.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire L-4,

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces de 1 à L et élevez la perpendiculaire.

Le point M est à mi-distance entre 1 et L.

De M à N, 1 1-4 pouce.

De O à Q, 1 1-4 pouce.

De V à W, 1-8 de la mesure de poitrine.

Au point W abaissez la perpendiculaire W-34.

De A à R, 1-6 de la mesure de poitrine.

De R à T, 3-4 pouce.

Tirez la ligne T-2 et formez le dos.

Le point 8 est à mi-distance entre L et I.

Tirez la ligne 7-8-9.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 13 1-4 pouces, de A à T et de L à 9.

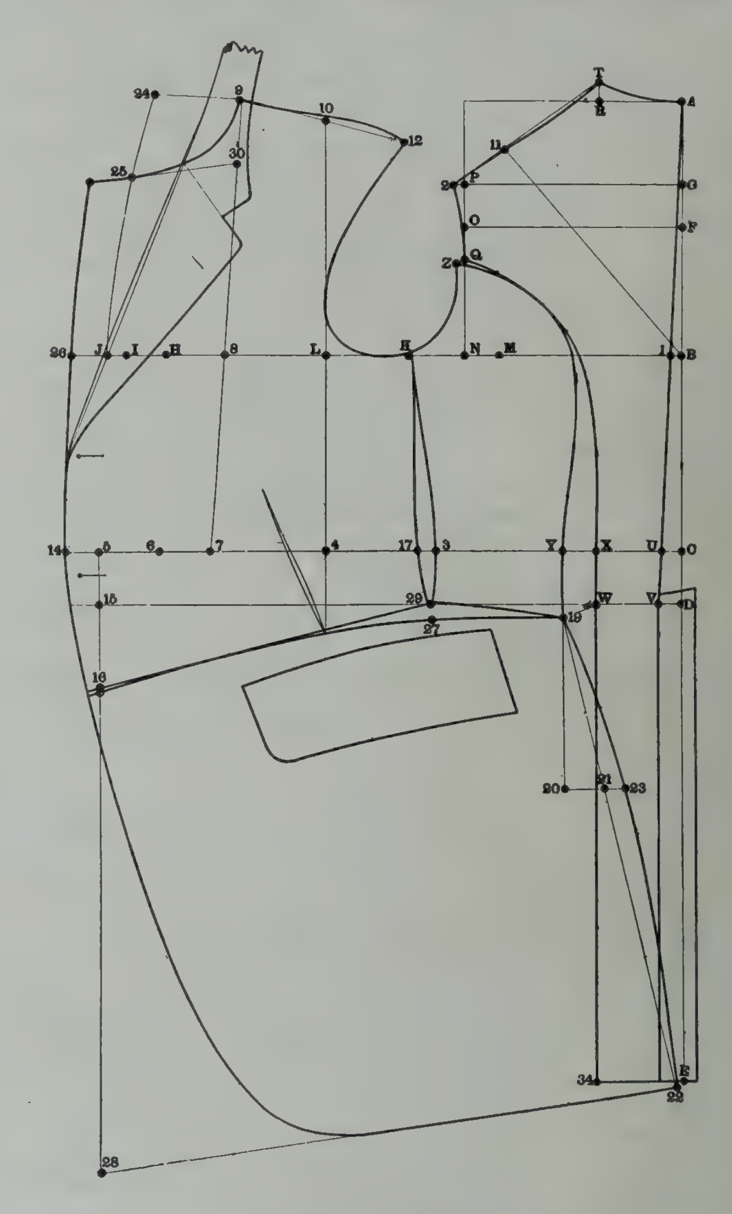
Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce, 18 3-4 pouces, de 1 à 11 et de L à 10.

Tirez la ligne 9-10-12.

De 9 à 12, 3-8 pouce de moins que de T à 2.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 9, menez la perpendiculaire à la



ligne 7-8.

De K à Y, 1 1-4 pouce.

Au point Y, abaissez la perpendiculaire Y-20.

De Y à 3, 1-4 de la mesure de poitrine.

De Q à Z, 3-8 pouce.

De W à 10, décrivez une courbe ayant son centre au point Q, et formez le corps de côté, tel qu'indiqué.

De 4 à 5, 1-2 de la taille.

Abaissez la perpendiculaire 5-15.

De 15 à 16, 1-6 de la mesure de poitrine.

Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5.

De 9 à 24, 1-6 de la mesure de poitrine.

Menez une ligne courbe de 24 à J.

De 24 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine.

De 9 à 30, 1-8 de la mesure de poitrine.

Tirez la ligne 30-25 et formez la gorge.

De J à 26, 1 1-4 pouce.

De 5 à 14, même distance.

De 5 à 6, 2 1-4 pouces.

Appliquez la mesure de taille, 17 pouces, de 3 à Y, de X à U et de 6 à 17.

Formez le côté et le bas du devant,

### Basques

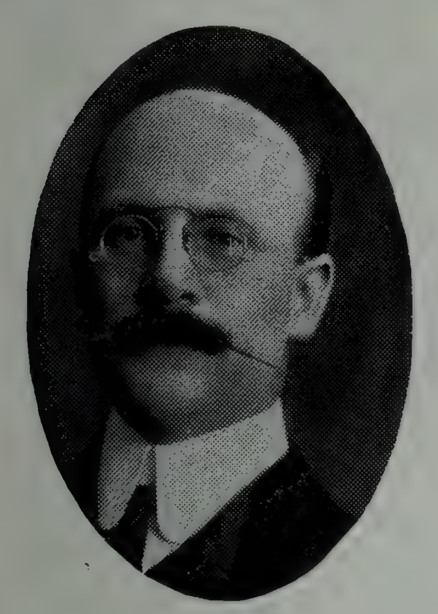
Abaissez la perpendiculaire Y-20, dont la longueur est de 9 pouces.
De 20 à 21, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne 19-21-22.
De 19 à 22, 1-4 pouce de plus que de W à 34.
De 16 à 28, même distance que de 19 à 22.
De 29 à 27, 5-8 pouce.
Formez le haut des basques par la ligne 19-27, en réduisant de 1-4 pouce au point 16.
De 21 à 23, 3-4 pouce.
Formez le bord du devant et les basques, tel qu'indiqué.

---

## RAPPORT ANNUEL DES COMMISSAIRES DU PORT DE MONTREAL

### Histoire remarquable des travaux accomplis

Le volume des rapports annuels des Commissaires du port de Montréal pour 1907, volume qui vient d'être publié, est probablement le record le plus remarquable de travaux accomplis, qui ait jamais été présenté par un corps d'hommes travaillant sous un gouvernement canadien, à l'exception peut-être de la Commission des chemins de fer, nommée il y a peu de temps, par le même gouvernement fédéral libéral.



**M. G. W. Stephens,**
Commissaire du port de Montréal.

Quand la Commission actuelle du port, composée de MM. Stephens, Geoffrion et Balantyne, prit possession des points terminus de transport par eau, dans ce port, bien avant la date à laquelle le rapport commence, la condition des points terminus et leur aménagement étaient l'objet de plaisanteries de la part du public. Des travaux immenses et nécessaires d'amélioration avaient été commencés à la hâte; leurs plans avaient été trouvés défectueux et ces travaux avaient été suspendus au beau milieu de leur entreprise. Le trafic dans le port était dans un état de chaos et les rapports des compagnies d'expédition avec les autorités du port, en ce qui concerne les mouillages, les accommodations des chemins de fer, etc., étaient des plus tendus.

### Premier travail de la Commission

La première chose que fit la Commission, fut un sacrifice pécuniaire considérable, afin que les planchers des cinq hangars terminus, pussent être prets à l'ouverture de la navigation et afin d'épargner aux Compagnies expéditionnaires l'ennui et l'interruption des affaires qui auraien tété causés par la nécessité où elles se seraient trouvées d'évacuer leurs mouillages pendant cinq ou six semaines chacune. Pour cela, il fallut fermer les hangars, ce qui coûta une somme additionnelle de 50,000 dollars par hangar ; mais les Commissaires se rendirent compte que la possibilité de louer aux Compagnies des emplacements sans aucune restriction était beaucoup plus importante que cette somme d'argent et ils continuèrent leur travail difficile et délicat avec un succès complet. La querelle interminable avec les entrepreneurs concernant les changements faits aux plans des hangars, alors qu'ils étaient en voie de construction, fut alors déférée à une commission à la tête de laquelle était M Holgate, laquelle fit rapprot qu'elle donnait aux entrepreneurs, $335,000, soit une somme considérablement inférieure à la moitié de ce qu'ils réclamaient et, sur cette somme, il ne fut payé immédiatement que $100,000.



**M. L. E. Geoffrion**
Commissaire du port de Montréal.

### Réorganisation du département des ingénieurs

M. John Kennedy résigna ses fonctions d'ingénieur en chef, parce que sa vue faiblissait et un essor nouveau et complet fut donné au département des ingénieurs en s'assurant, auprès du département fédéral de la marine, des services d'un de ses plus brillants officiers, M. F. W. Cowie; tandis que les commissaires gardaient à leur service la grande connaissance qu'avait M. Kennedy du port et des affaires du port, en le nommant ingénieur consultant. Dans ce rapport, le premier travail recommandable de la commission est, "la manière consciencieuse et parfaite dont l'ouvrage a été accompli." Le rapport ne donne qu'un aperçu du travail de réorganisation fait dans les bureaux des commissaires, bien qu'on puisse se faire une idée du caractère de ce travail, par l'étendue du rapport et la promptitude avec laquelle il a été établi: chaque rapport du département qui y est contenu est daté du 31 décembre et les commissaires ont pu se réunir et composer leur sommaire le 21 janvier.



**M. C. C. Ballantyne,**
Commissaire du port de Montréal.

### Département du trafic

Un des travaux de la nouvelle administration, et non des moindres, fut l'organisation du département du trafic en vue de prendre en charge le trafic par chemins de fer sur les quais et de contrôler d'une manière sysétmatique le trafic des véhicules, dans l'espoir d'amoindrir l'état d'encombrement dans lequel se trouvaient les quais. D'après l'ancien système, les chemins de fer avaient conjointement le privilège de se servir des voies ferrées, moyennant une certaine redevance par an. Ceci mettait en conflit autant d'in-

térêts différentes qu'il y avait de compagnies de chemins de fer se servant du quai; en conséquence, les marchands et le commerce du port souffraient de cet état de choses.

### Contribution des chemins de fer à l'entretien des quais

"D'après les baux en vigueur, il était prévu, en plus de la redevance annuelle, que les chemins de fer devraient payer proportionnellement pour l'entretien des voies ferrées, à certaines conditions," dit le rapport.

"Les commissaires constatèrent que cette clause n'avait pas été mise à exécution; en conséquence de quoi, les voies ferrées du quai étaient dans un état déplorable et négligé. Des mesures furent donc prises pour réclamer aux compagnies de chemins de fer l'argent nécessaire à l'exécution de la clause des baux alors en vigueur, et des arrangements furent faits par lesquels les compagnies de chemins de fer devaient payer la somme nécessaire pour mettre les voies ferrées en bonne condition.

"Grâce à un arrangement avec les diverses compagnies de chemins de fer, on arriva à une entente pour ce travail, par laquelle la force motrice nécessaire était fournie aux commissaires, moyennant une certaine somme par jour.

"On nomma un surintendant expérimenté des terminus de chemins de fer, en la personne de M. J. Voghan, qui occupait une position semblable au Canadian Pacific Railway depuis vingt ans.

"M. Voghan et son personnel remplirent leurs devoirs sans aucune entrave, en donnant satisfaction aux chemins de fer, aux commissaires et à tous les intéressés. La nouvelle organisation a eu pour résultat une efficacité plus grande, un coût moins élevé de manipulation pour les compagnies de chemins de fer et les commerçants et une facilité plus grande de manipulation des marchandises par les voies ferrées existantes. Ce département a reçu et a expédié 70,000 chars dont 20,000 furent chargés et déchargés directement dans les hangars ou les navires.

### Economie de $80,000

"Il est digne de remarque que dans le réarrangement des voies ferrées sur les quais, ces voies ont été posées de telle sorte que chaque jetée a maintenant le long de chaque hangar, deux voies ferrées du côté intérieur et, là où cela est pratique, une voie ferrée entre le hangar et le navire. De cette manière, durant la saison, il a été possible de charger et de décharger 20,444 chars de fret directement et, à une moyenne de vingt tonnes par char, cela signifie 400,000 tonnes sur lesquelles l'économie de manipulation est estimée n'être pas inférieure à 50 pour cent, soit $80,000.

"Le succès du département du trafic pendant la saison 1097 a justifié l'achat de trois locomotives, assurant un travail permanent."

### Hangars permanents

Le rapport raconte d'une manière un peu détaillée les progrès extraordinaires faits dans le travail de construction des hangars permanents. Il fait allusion au rapport Davidson comme ayant une grande valeur, ayant été fait à la suite d'une étude sérieuse, et il ajoute qu'en ce moment, M. R. C. H. Davidson, John Kennedy et F. W. Cowie étudient un projet de développement du port à exécuter dans une période étendue, année par année, de sorte que lorsque ce travail sera terminé il en résultera un tout harmonieux. Le rapport sur ce projet et les plans qui s'y rapportent ont exigé la préparation par le personnel du port de données d'ingénieurs établies avec beaucoup d'étude et de peine. On espère que le rapport final sera une base précieuse pour l'étude d'un développement futur.

### Développement du port dans l'Est

"Pour être à la hauteur du grand développement du commerce canadien, il faut lui fournir dans le port des facilités beaucoup plus grandes," déclarent les Commissaires.

"Il ne faut pas oublier que par la création d'un département des points terminus, sous la direction des Commissaires du port, tout le trafic par voies ferrées sur les quais est contrôlé et règlementé par une seule autorité qui donnera des facilités de chemins de fer sur toutes les routes, à chaque maison manufacturière établie dans l'Est et lui donnera en plus, des facilités pour communiquer jusqu'à l'eau profonde. Ces deux faits seuls devraient causer un développement énorme des industries pendant les cinq prochaines années. Pour cela des études sérieuses ont été faites concernant le développement du port dans l'Est, développement qui doit être préparé de manière à répondre à l'augmentation des affaires que l'on observe maintenant dans le pays.

### Cale sèche et bateau de secours en cas d'incendie

Parmi les améliorations requises, les commissaires demandent une cale-sèche et un bateau de secours en cas d'incendie.

Les affaires médiocres faites par l'élévateur à grain du port sont déclarées n'être que temporaires et sont dues à l'envoi du grain passant par le Grand Tronc à l'élévateur du G. T. R., à la manipulation du grain arrivant par voie d'eau par la Montreal Grain Elevating Co., qui dispose de 17 élévateurs à grain flottants et qui a des relations intimes avec la Montreal Transportation Co., pour le transport du fret. Le Canadian Pacific Railway n'a pas, durant la présente saison, apporté du grain en quantité quelconque au port de Montréal. Les commissaires n'ayant pas de barges pour décharger le grain et aucun système de convoyeurs pour livrer le grain aux steamers, voilà quelques unes des raisons pour lesquelles l'élévateur du port n'a pas fait beaucoup d'affaires. Toutefois, les commissaires espèrent qu'avec l'établissement complet d'un système de convoyeurs en voie de construction en ce moment, convoyeurs qui obvieront à la nécessité de déplacer les bateaux dans le port, pour recevoir leur cargaison, une quantité considérable de grain devra être attirée vers l'élévateur des commissaires du port,

### Système de convoyeurs de grain

Le rapport de M. Cowie appuie bien davantage sur ce point. Il dit que le système de convoyeurs de grain permettra au grain d'être livré en même temps à quatre vaisseaux quelconques sur dix, situés à leur mouillage, sans que ces vaisseaux se déplacent.

Avec ce système non surpassé de livraison et en raison des quantités de grain qui arriveront quelque jour à Montréal, quand les nouveaux ports et les nouveaux embranchements de chemins de fer à Midland et Victoria Harbor seront terminés, on s'attend à ce que l'élévateur doive être au moins doublé par l'addition d'une aile nouvelle".

### Revenu

Comme on le sait bien, il y a eu une légère diminution, la saison dernière, dans le nombre des vaisseaux océaniques entrant dans le port de Montréal et en sortant. En somme, le revenu a été de beaucoup le plus fort dans l'histoire du port de Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Droit de quayage, à l'importation | $225,513.67 | $210,397.23 |
| Droit de quayage, à l'exportation | 96,659.62 | 97,365.32 |
| Droit de quayage, commerce intérieur | 59,254.01 | 53,146.54 |
| Location des voies ferrées du quai, etc. | 22,847.26 | 20,277.23 |
| Elévateur à grain | 7,970.63 | 6,885.76 |
| Location des nouveaux hangars | 14,600.00 | ......... |
| Garage des chars sur les quais | 71,815.93 | ......... |
| | $498,661.12 | $388,072.08 |

### LA CONSTRUCTION LA PLUS VASTE DU MONDE ENTREPRISE A NEW-YORK

On lit dans le "Record Herald", de Chicago:

La tour de Babel n'était qu'un cottage, comparée à quelques-unes des constructions géantes qui sont maintenant érigées à New York, et ces constructions deviennent de plus en plus vastes si bien, que l'on se demande quand la limite de leurs dimensions sera atteinte. La structure la plus récente et la plus merveilleuse érigée par l'homme, la construction la plus vaste au monde est celle entreprise par la "Hudson & Manhattan Railway Co.", pour couvrir les terminus de ses voies ferrées qui partent de New-Jersey et qui passent sous la rivière Hudson. Cette construction occupe les moitiés de deux blocs, en façade sur la rue Church, qui est parallèle à Broadway et est la rue la plus rapprochée de la rivière; elle s'étend de la rue Courtlandt à la rue Fulton, des deux côtés de la rue Dey; laquelle est traversée par un pont.

Cette structure gigantesque s'élève au-dessus d'un batardeau, puits à l'épreuve de l'eau, de 400 x 178 pieds et d'une profondeur de 75 pieds; les murs de ce puits sont en béton et d'une épaisseur de 8 pieds. Il descend jusqu'au roc éternel à 95 pieds au-dessous de la surface de la rue Church. Ce puits est destiné à faire une station de chemins de fer absolument unique et la plus merveilleuse qui ait jamais été imaginée. Elle recevra les trains de chemins de fer qui passeront dans les tunnels en allant vers Jersey City et amèneront dans la partie basse de New-York, par une ligne de 19 milles de voie simple, et de 9 milles et demi de voie double souterraine, les trains des chemins de fer Pennsylvania, Erie & Lackawanna. Cette structure recevra les passagers débarquant des steamers, à Hoboken et à Jersey City et ceux qui changent de train et qui demeurent le long des 500 milles de chemin de fer électrique, dans le Nord de New-Jersey.

La compagnie connue sous le nom de Hudson & Manhattan, dont William Mc Adoo est le président, a construit deux systèmes de tunnels sous la rivière Hudson. L'un entre Hoboken et le district des magasins et des hôtels de la ville de New-York et l'autre, de Jersey City à la partie basse ou district des affaires.

Les tunnels supérieurs furent ouverts au trafic, le 25 février, quand le président Roosevelt pressa un bouton et fit partir le premier train. Depuis cette époque, la compagnie a fait marcher régulièrement des trains de quatre wagons à intervalles de trois minutes et ces trains ont fait la distance de Hoboken à la 19ième rue et à la 6ième avenue, en 7 minutes.

Les tunnels du bas de la ville allant de Jersey City à Broadway et reliant aux lignes souterraines les lignes de surface et les lignes aériennes près de l'église Trinity, ne seront pas complétées avant le 1er janvier. Mais l'énorme station terminus est finie; et ceux qui doivent l'occuper sont en train d'y emménager. Les estimations qui ont été faites au sujet du trafic par ces tunnels sont étonnantes.

On croit que les wagons transporteront une moyenne de 125,000,000 de passagers, aller et retour, en dessous des eaux de la rivière Hudson entre les deux états. Les bateaux passeurs (ferry boats) qui traversent la rivière Hudson maintenant, transportent plus de 20,000,000 de passagers par an. Par le nouveau tunnel allant à Hoboken, 45,000 passagers environ passent par jour; ce qui représente 160,000,000 de passagers par an, et les autres tunnels du bas de la ville sont d'autant plus commodes qu'ils atteindront de nomreux points et contribueront à l'édification de la banlieue, à un tel point que le trafic, d'après ce que l'on attend, sera augmenté de plus de 600 pour cent.

La station de chemin de fer où se fera le transfert des voyageurs et des bagages entre les wagons des tunnels et ceux du chemin de fer souterrain, sera au deuxième étage au-dessous de la surface du sol. Les trains se suivront en tournant dans une grande boucle, arrivant à Cortlandt et ressortant à la rue Fulton; ils arrivent par un tunnel et s'en vont par un autre, toujours de minute en minute, s'arrêtant juste assez longtemps pour laisser descendre les voyageurs, et décharger les bagages sur une plateforme et recevoir un autre chargement sur une plateforme différente, de l'autre côté de la voie. Ainsi les embarras et la confusion sont évités.

Au premier étage au-dessous de la surface du sol sont situées les salles d'attente, d'une superficie de 25,000 pieds carrés, où les voyageurs achèteront leurs tickets, feront enregistrer leurs bagages et seront dirigés sur les différentes lignes. Autour de cette salle énorme sera un grand magasin à départements où les voyageurs et les habitants de la banlieue pourront faire leurs achats et leur marché sans aller au dehors. Il y aura là des bureaux de télégraphe, des boutiques de barbiers, des étalages de journaux, des pavillons pour la vente de fruits et de fleurs, des pâtisseries, un bureau de poste du gouvernement, des restaurants, des coffres forts, des cabines téléjhoniques, un bar, une salle de dépôt pour les paquets, des magasins de cigares, des bureaux où on pourra acheter des billets de chemin de fer et de steamers pour toutes les parties du monde, des boutiques pour la vente de toutes les choses nécessaires à la vie.

Au troisième étage, à soixante pieds au-dessous de la surface du sol, se trouvent la machinerie, les appareils de production de force motrice, de lumière et de chaleur, pour le fonctionnement des ascenseurs, pour la ventilation et il y aura là une installation complète de réfrigération à l'usage des locataires de l'immeuble. Tout cela sera indépendant du système électrique qui fournit aux trains le pouvoir moteur. Ce dernier système sera logé au quatrième étage, à quatre-vingts pieds au-dessous de la surface du sol et la macrinerie reposera sur le roc. Le quatrième étage ne s'étend pas sous toute la surface couverte par l'édifice, mais seulement sous un tiers à peu près de cette surface.

L'usine principale fournissant la force motrice est située à Jersey City, près du terminus actuel du Pennsylvania Railroad, où des machines massives pouvant produire 30,000 H. P. sont en train d'être installées.

La Hudson & Manhattan Railway Company est propriétaire de lédifice, qui, avec les tunnels, représente un capital d'environ $60,000,000; ce capital a été fourni par un syndicat organisé par les banquiers Harvey, Fiske & Sons. Cet édifice est le plus considérable qui existe au monde; il mesure 400 x 175 pieds, soit une superficie de 70,000 pieds carrés; il est élevé de vingt-deux étages et sa superficie de plancher est de 1,182,000 pieds carrés, ce qui représente 27 avres. L'édidice et le terrain coûtent $15,000,000, et la structure est deux fois et demie plus grande que le Board Exchange Building, la plus vaste construction qui ait jamais été érigée jusqu'à présent. Un autre édifice énorme appelé Whitehall Building sera bientôt construit sur la "Battery", mais il ne sera pas aussi grand que le terminus du Hudson & Manhattan. Le Board Exchange Building forme un volume de 7,000,000 de pieds cubes, le nouveau Whitehall Building cubera 12,000,000 de pieds cubes et le Terminal Building, 18,150,000 pieds cubes. Le Whitehall Building couvre une superficie de 52,000 pieds carrés, tandis que la surface couverte par le Terminal Building, comme il a déjà été dit, couvre un espace de 75,000 pieds carrés.

Cet édifice merveilleux est le seul au monde où l'espace a été loué à l'acre. La Erie Railway Company a loué deux acres de superficie de plancher ; la United States Steel Corporation, un acre et demi, où elle installera la Carnegie Steel Company, la American Bridge Company, la United States Steel Export Company, la American Sheet and Tin Plate Company, la AmericanSteel and Wire Company, la National Tube Company, la Western Tube Company, la Lorain Steel Company et d'autres de ses compagnies affiliées. La American Locomotive Company et la General Electric Company ont loué chacune trois-quarts d'acre; la Rail-

way Steel Spring Company et la Southern Railway Company ont loué chacune un demi acre tandis que le Gouvernement des Etats-Unis a loué un acre pour un bureau de poste succursale.

Soixante pour cent de l'espace a déjà été loué et les revenus obtenus d'après les contrats déjà signés s'élèveront approximativement à $900,000 par an.

Le loyer le plus élevé qui ait jamais été payé pour places d'affaires au monde sera reçu du trust des cigares, pour une salle ayant 19 x 22 pieds, située au coin des rues Church et Cortlandt, au rez-de-chaussée, près de l'entrée principale de l'établissement. Cette salle rapporte à la Compagnie un revenu de $18,000 par an, soit $40 par pied carré par an. Le seul loyer qui puisse se comparer à celui-là est celui qui est payé pour une salle, au rez-de-chaussée, au coin des rues Wall et Broadway. Le prix est le même, $18,000 par an, mais cette dernière salle est de beaucoup la plus grande des deux. Elle a presque 50 p. c. de plus de superficie.

Il y a 4,200 salles dans le Terminal's Building, avec plus de 5,000 fenêtres et 5,200 portes, dont 3,000 ont des panneaux en verre dépoli.

Seize millions de briques, soixante-quinze millions de livres de béton, 25 mille tonnes d'acier ont été employés à cette construction, 116 millions de baguettes pour suspendre les tableaux ont déjà été placés sur les murs des salles, 113 milles de fils électriques ont été placés et 30,000 ampoules pour lumière électrique ont été posées sur 6,000 lustres et 7,000 appliques. Il y a seize milles de tuyaux de plomb, 28 milles de tuyaux pour chauffage à la vapeur et 95 milles de tuyaux de conduite.

L'édifice est muni de 39 ascenseurs et un voyage complet dans tous ces ascenseurs, du sous-sol inférieur jusqu'à l'étage supérieur, représente trois milles et demi.

Une caractéristique spéciale de l'édifice est l'accumulateur électrique, le plus grand qu'il y ait au monde, lequel a pour but de renforcer l'usine génératrice située dans le sous-sol et d'y suppléer en cas d'accident.

Il est impossible de dire la quantité de personnes qui seront abritées dans cet édifice, quand tous les bureaux seront loués. Mais, admettant qu'il y ait deux personnes par bureau, ce qui est une moyenne faible, le total sera de 8,000 et un personnel de 150 employés, mécaniciens, pompiers, électriciens, conducteurs d'ascenseurs, portiers, etc., sera exigé.

Le 21ième et le 22ième étages, de la moitié de l'édifice donnant sur la rue Cortlandt, ont été loués par le Railway Club, nouvelle organisation de 500 membres résidants, dont le juge E. H. Garey, président du trust de l'acier, est président. Ce club doit être un club de jour, avec accommodations pour fournir le lunch à ses membres et à leurs amis. Le prix de l'entrée est de $100 et la contribution est de $100 par an.

Le 21ième et le 22ième étages, sur la rue Fulton, seront occupés par le Machinery Club, dans un but semblable, club qui se compose de 1,000 membres ; le droit d'entrée à ce club est de $50 et la contribution, de $50. Ces deux clubs auront des "roof gardens", pour les journées chaudes de l'été.

A part les recettes régulières, provenant des loyers, la Compagnie qui possède l'édifice retirera un revenu énorme de privilèges spéciaux. Elle a loué l'espace consacré à la publicité, dans l'édifice et dans les wagons, pour la somme de $200,000 par an; elle a loué le privilège pour vendre des cigares, pour $3,600 par an, le bar pour $25,000 par an, le privilège pour vendre du soda, pour $19,000 et le privilège pour cirer les chaussures, $11,000.

Dans le hall principal, au rez-de-chaussée, il y aura un bureau de renseignements, où un tableau index contiendra le nom de toutes les personnes habitant l'édifice.

---

## CHAPEAUX DE PAILLE D'ITALIE

L'industrie moderne est pour nous donner des désillusions, ou tout au moins nous causer des surprises; elle fait du papier avec du bois, elle ne demande plus au ver à soie la soie que l'on emploie dans une foule de tissue; et voilà que bien souvent maintenant les chapeaux de paille d'Italie ne sont plus faits de paille, et que la matière dont on les fabrique vient très rarement d'Italie.

Si vous voulez savoir avec quoi l'on fait ces chapeaux, et aussi une foule d'autres objets qui semblent en paille, vous me suivrez en Suisse, particulièrement dans le canton d'Aargau, dont Aarau est la capitale. Et vous pourrez constater tout de suite, en regardant les choses de près dans les ateliers, c'est-à-dire dans les maisons mêmes des paysans, où ils travaillent la soi-disant paille, que les 95 pour 100 des tresses qu'ils préparent sont en tout autre chose qu'en vraie paille. Tresses ou chapeaux terminés, abat-jour et objets divers dits de paille, seront faits, par exemple, de tresses de copeaux de bois et de soie entrelacés, ou encore de bois et de ramie, de soie toute pure, de crins de cheval mélangés à du coton et aussi, il faut le reconnaître, à de la paille; parfois ce sera simplement de la ramie, ou de la soie mêlée à celle-ci, des fils de coton, des copeaux de bois tout seuls, des fibres plus ou moins étranges et étrangères.

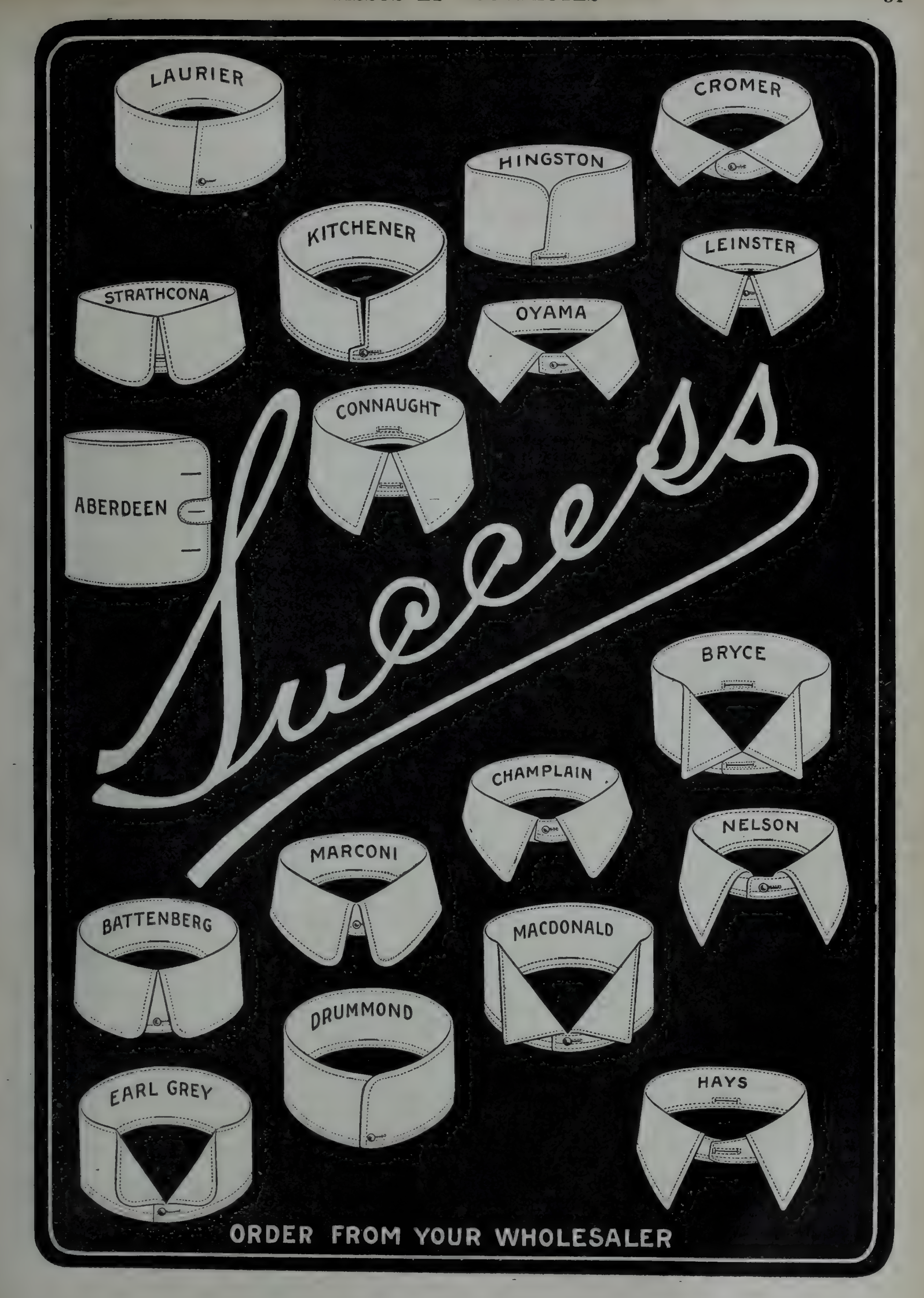
Primitivement, ces articles étaient faits effectivement de paille, c'estf ce qui leur a valu leur nom ; aussi bien, on emploie toujours, de la paille, et uniquement de la paille de seigle, mais en même temps que bien d'autres matières. Chaque paysan se livrant à l'industrie du tressage des pailles, comme on dit, cultive lui-même le seigle qui lui fournira cette paille; et aussitôt que les occupations agricoles de l'été sont terminées, il se met avec toute sa famille à refendre les pailles, et à les trier par longueur, par couleur, par largeur, pour en faire ensuite des écheveaux qui attendront la mise en oeuvre. Pendant les longues journées d'hiver, où il n'y a guère moyen de sortir, et rien à faire, du reste, au dehors, les membres de la famille vont tresser ces pailles, en faire des sortes de tissus, suivant les modèles et les indications des manufacturiers pour le compte desquels on travaille.

Les enfants sont employés, quand ils reviennent de l'école, à des métiers à tresser qui leur sont affectés spécialement.

Beaucoup de nos lecteurs ont vu évidemment de ces tresses de paille ou de matières analogues, que l'on vend aujourd'hui telles quelles dans les grands magasins, pour les personnes qui en veulent garnir des formes de chapeaux. Et en regardant de près, ils reconnaîtront bien souvent que ces tresses sont simplement des rubans de copeaux de bois très longs; mais qu'elles soient faites de paille ou de fausse paille, on leur donne des largeurs diverses, les plus larges étant formées fréquemment de bandes étroites qu'on réunit parallèlement les unes aux autres. Quand ces tresses et bandes sont terminées, on a encore à les passer dans des appareils spéciaux, qui leur donneront une surface tout unie, ou au contraire les gaufreront, y feront des impressions variées en creux ou en relief. Elles seront ensuite expédiées aux manufacturiers de chapeaux, aux marchands pour lesquels les paysans travaillent, et elles se transformeront de mille manières. Disons avant de finir que, si les pailles d'Italie se tressent et se mettent en oeuvre bien souvent en Suisse, l'Italie elle aussi se livre à cette industrie, dans certaines parties de son territoire septentrional; et à Florence par exemple, il y a un marché consacré uniquement aux pailles ou soi-disant pailles de toutes sortes.

P. de Mériel.
(Journal de la Jeunesse).

**Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.**


LAURIER
CROMER
HINGSTON
KITCHENER
LEINSTER
STRATHCONA
OYAMA
CONNAUGHT
ABERDEEN
Success
BRYCE
CHAMPLAIN
NELSON
MARCONI
BATTENBERG
MACDONALD
DRUMMOND
EARL GREY
HAYS
ORDER FROM YOUR WHOLESALER

## UTILITE DES JOURNAUX COMMERCIAUX

Le journalisme commerecial s'est développé si rapidement qu'aujourd'hui il existe à peine une ligne du commercee qui n'ait un ou plusieurs journaux consacrés exclusivement à ses intérêts. Ces journaux ont une forte influence dans leurs sphères respectives—dans de nombreuses branches du commerce, ils sont considérés comme une autorité décidant en dernier ressort. Dirigés habilement par des hommes qui comprennent parfaitement les conditions et les exigences du commerce qu'ils représentent, ces journaux contiennent une quantité de renseignements précieux et sont étudiés attentivement par leurs lecteurs, qui sont tenus parfaitement au courant de toutes les questions qui concernent leur commerce.

Chaque numéro d'un bon journal commercial atteint son but. On l'achète parce qu'il représente de l'argent pour l'acheteur; son contenu se rapporte directement au commerce de l'acheteur; on ne le lit pas par passe-temps ou par amusement, on le lit parce que les renseignements qu'il contient sont d'une application pratique, journalièree. Un journal commercial est lu avec plus d'attention et plus d'intérêt que les publications de toute autre espèce.




## DESCRIPTIONS DES CHAPEAUX MODELES

Page 10.—Modèle de Chas. Saine, New York. Grand chapeau artistique en Point d'Esprit blanc, plissé sur une forme en broche.

La forme est en broche à bonnet couverte de satin; elle a un large bord retombant, et une calotte légèrement en forme de cloche, de grandeur moyenne. Le bord est un peu plus large à gauche qu'ailleurs.

Deux bandes de Point d'Esprit blanc, larges de 6½ pouces et moitié aussi longues que la circonférence du bord, sont découpées dans le filet. Ces bandes sont coulissées et fixées à la broche du bord, à la fois dessus et dessous en répartissant également l'ampleur tout autour. On coulisse le filet et on le fixe sur les broches du bord; finalement on le coulisse et on le fixe au tour de tête. Le bandeau faisant tout le tour et couvert de velours est ensuite ajusté et on enlève tout le filet superflu.

La calotte est couverte de mousseline de soie blanche et cousue au bandeau. On coupe en carré une pleine largeur de Point d'Esprit, après l'avoir doublé et arrangé en un gros pouf sur la calotte; on le coulisse à la base. Si on emploie du filet étroit, on ne le double pas, mais on y découpe deux carrés.

Des chardons blancs, dont le centre est teinté du vert le plus pâle, sont fixés avec le pouf à des intervalles irréguliers.

Trois plumes retombantes d'une longueur de 14 à 17 pouces sont placées à gauche en un groupe gracieux et une lourde torsade de malines finit le bandeau.

Dimensions: Tour de tête, 18 pouces (sans bandeau); bord, avant 5½ pouces, côté gauche, 6½ pouces, côté droit, 5 pouces, arrière, 5½ pouces; diamètre de la calotte en haut, 9 pouces; diamètre à la base 6½ pouces; hauteur, 5 pouces.

* * *

Page 10.—Modèle importé par Mathil de Spiegl. Ce chapeau charmant, couleurs taupe et rouge Bordeaux, est en paille de Milan; il a une calotte haute et conique avec un bord de moyenne largeur. Le bord est soutenu par une fine broche couverte de soie dont la couleur est assortie à celle du braid; cette broche est placée près du bord du dessus de la passe. Le chapeau est monté sur un bandeau faisant tout le tour, qui le soulève à gauche et dégage le visage.

Deux touffes de plumes de paradis, l'une de couleur taupe et l'autre rouge Bordeaux, sont montées en avant et à gauche du bord avec un pouf de malines. Deux immenses guirlandes en malines plissée, l'une de couleur taupe et l'autre rouge Bordeaux, sont montées contre la calotte en arrière et à droite et la couvrent presque complètement. Le bord est relevé à gauche et fixé à la calotte par une longue piqûre dissimulée par la touffe d'aigrettes. Une torsade de malines, couleur taupe, finit le bandeau.

Dimensions: tour de tête, 18 pouces; hauteur de la calotte, 6½ pouces; diamètre à la base, 7 pouces; diamètre au sommet, 5 pouces; bord en avant, 4 pouces; à gauche, 5 pouces; en avant et à gauche, 5½ pouces; à droite 5 pouces; en arrière, 5 pouces.

* * *

Page 11.—Modèle de Lewis, Paris. Ce modèle nouveau est en braid de satin de fantaisie, doublé de soie taffetas et bordé d'un tuyauté en ruban de velours étroit. La calotte carrée, de hauteur moyenne, est partiellement couverte d'une plume d'autruche qui fait le tour du côté droit et croise la partie arrière. Des tiges de héron forment une masse d'aigrettes qui garnit le côté droit.

La forme est plus courte en avant que sur les côtés et en arrière et est enroulée sur les côtés.

Un carré de soie est placé à la portie inférieure de la passe, le milieu de la passe en avant étant sur le biais de la soie; celle-ci est tendue sur la face inférieure de la passe à laquelle on l'épingle tout autour. On la taille alors pour l'ajuster à la passe, on rentre le bord et on fixe en place. Un ruban de velours, large de trois-quarts de pouce, est fixé sur la soie pour finir le bord. Le tuyauté est fait en employant un petit crayon de mine. On arrange ensuite le tour de tête, en allouant un demi-pouce pour rentrer dans la calotte, où il est cousu fermement en place. On insère le bandeau qui s'étend très peu au-dessous du tour de tête en arrière, à droite et en avant, mais s'élargit un peu à gauche, où sa largeur n'est que de trois-quarts de pouce. Une torsade de malines le recouvre.

Dimensions: tour de tête, 18 pouces; largeur de la calotte, 5½ pouces; longueur, 9¾ pouces; hauteur, 4 pouces; bord en avant, 4¼ pouces; à gauche, 5½ pouces; à droite, 4½ pouces, en arrière, 5 pouces.

* * *

Page 11. — Modèle de Chas. Saine, Grand chapeau en braid de crin avec calotte carrée de hauteur moyenne et de bord de largeur uniforme tout autour. Le chapeau est monté sur un bandeau faisant tout le tour; il est supporté par une carcasse en petite broche couverte de soie; cette carcasse forme calotte et quatre panneaux. Ces panneaux s'étendent jusqu'à la moitié de la largeur du bord qui retombe légèrement sur le visage.

Une monture couleur rose pâle avec feuillage et muguet est arrangée sur un lourd support en broche. Pour cela on se sert de broche couverte de soie verte. Une touffe d'herbe d'un vert brillant est montée en avant où elle est cousue à la calotte contre un support en bougran, qui doit être placé à l'intérieur de la calotte. On monte ensuite la guirlande de roses au moyen de courtes broches de support, cousues à la base de la calotte et supportées par le bandeau. On place une écharpe de velours blanc autour du bord et on la termine par un noeud en arrière. Ce modèle délicieux a un bord de 6½ pouces ou même un bord plus large; on peut le faire d'une couleur quelconque, en employant des roses roses, avec lis blancs et ruban de velours noir comme garniture. La calotte du modèle représenté a quatre pouces.

---

M. R. C. Bach, représentant à Montréal plusieurs des plus importants manufacturiers européens de dentelles, nous informe qu'il y a une demande satisfaisante pour ces dentelles. C'est, selon M. Bach, le meilleur temps pour acheter, car les prix, en baisse de 15 à 20 p. c. sur ceux de l'an dernier, sont tout à l'avantage de l'acheteur. M. Bach nous dit que cette diminution dans les prix est causée par suite du fait que les acheteurs américains n'ont placé que fort peu

de commandes cette année; mais, tout fait prévoir qu'ils seront de nouveau sur le marché dès que les élections aux Etats-Unis auront lieu et qu'alors les prix augmenteront.

Les genres en vogue sont à peu de chose près ceux de l'an dernier, avec tendance marquée pour les dentelles épaisses en soie genre Fish Net.

---

**Les dernières nouveautés en fait de dentelles**

On les trouve dans l'immense assortiment de la maison R. C. Bach, de Montréal, qui représente au Canada plusieurs des plus importants manufacturiers européens.

En vous adressant à cette maison, 146 rue St-Jacques, vous recevrez immédiatement ce qu'il y a de plus nouveau en fait d'échantillons de dentelles pour l'automne et la saison des fêtes. Quant aux pirx de ces marchandises, ils défient toute compétition.

---




## LE MARCHE DE LA SOIE BRUTE

Les avis reçus du marché primaire de la soie prévoient de bonnes récoltes tant en Europe que dans l'Extrême-Orient. Les rapports d'Italie et du Japon sont bons, bien qu'il soit encore trop tôt pour estimer ce que seront les nouvelles récoltes à placer plus tard sur le marché. Des câblogrammes de Yokohama annoncent que, sur ce marché, la demande est modérée. Les stocks de soie s'élèveraient à 12,000 balles, dont une grande partie est, dit-on, de qualité médiocre. D'après des avis reçus de Canton, de forts achats ont été faits sur ce marché pour l'Amérique et l'Europe. La soie qui a été l'objet de ces achats était de la meilleure qualité, provenant des cinquième et sixième récoltes. La première récolte n'était pas abondante et une grande partie en sera dévidée pour le marché européen. La seconde récolte est, dit-on, plus ou moins endommagée.

D'après des avis par câble reçus de Shanghaï, les cotes sont beaucoup plus élevées que celles auxquelles pourraient se faire des transactions en soie nouvelle. Les prix de la soie nouvelle sont bien supérieurs à ceux de la récolte ancienne. Aucune transaction n'est encore signalée. Sur les marchés européens, les prix sont soutenus et, sur le marché de Milan, il y a eu des ventes de soie nouvelle de belle qualité, à 43½ lire ($8.70 environ). Les dévideurs demandent, dit-on, 44 lire ($8.80) pour la même qualité.




## TAPIS ANCIENS ET MODERNES

Continuant son étude sur le tissage des tapis, (voir les numéros de mai et d'avril de "Tissus et Nouveautés"), le professeur Hennion attire l'attention sur la décoration. Voyons quels étaient les genres de décoration des anciens tapis et aussi quels sont ceux des tapis modernes. Quel est le but d'un tapis? C'est naturellement de couvrir nos planchers et d'être foulé aux pieds. Pour avoir de la durée, un tapis doit être fait de telle sorte qu'il résiste à l'usure due au piétinement. Le principe de la décoration doit être traité sur une surface plate; les couleurs doivent avoir des tons purs et être en harmonie avec le bon goût. Le travail des dessinateurs et des tisseurs de tapis comprend toutes ces considérations. Les éléments de décoration, chez les Indiens et les Perses étaient principalement tirés des animaux et des végétaux. Les fleurs les plus communément employées par les Perses et les Arabes sont l'oeillet, l'héliante, le pavot, la rose, la tulipe, etc.; mais ces fleurs sont représentées sous une forme quelque peu primitive, ce qui est dû aux exigences du tissage. Chaque forme est traitée en couleurs claires et foncées, d'après la manière du Moyen-Age. En somme, on pourrait dénommer un tapis un vaste émail formé de laine ou de soie. Les tapis turcs se distinguent de tous les autres par leurs dessins géométriques, et cela parce que le Koran défend d'employer pour la décoration des figures d'hommes ou d'animaux. Les tapis indiens et persans sont remarquables par leur richesse de tons et l'abondance de leurs couleurs, résultant de l'emploi de fils les plus fins et d'une formation plus serrée — les points étant de 400 à 800 par mètre carré (10,76 pieds carrés), tandis que les tapis turcs n'ont que 140 à 300 points. Les tapis de Yaprax et des environs n'ont que six ou sept couleurs, le fond étant de couleur rouge et les dessins en bleu pâle et foncé et en vert pâle, avec quelques points d'orange ou de jaune. Les tapis de Karaman ont une apparence plus brillante, le fond étant souvent des couleurs crème, vert pâle, bleu pâle ou rose, avec des ornementations en nuances plus claires des mêmes couleurs. Tel est en ré-sumé le genre des tapis exportés de Smyrne.

Considérons maintenant la compétition offerte par les superbes tapis d'Orient. D'abord les manufacturiers demandaient à leurs dessinateurs des copies ou imitations des specimens célèbres exposés dans nos musées. Ces travaux d'art donnaient de l'inspiration, mais peu à peu les manufacturiers pensèrent qu'ils pouvaient faire plus de profit. Par des contrefaçons, manufacturiers et dessinateurs dépravèrent leur propre goût et celui du public. La décoration eut davantage les fleurs pour sujet; elle imita le genre du dix-huitième siècle; les dessinateurs imitèrent des rochers, des fleurs et des fruits. Ce n'était plus ce qui convenait à des tapis et les lois de l'art décoratif étaient ignorées. C'étaient des tableaux absurdes exécutés pour couvrer les planchers. Les dessinateurs poussèrent la farce plus loin: ils firent des exhibitions de ménagerie en fait de descentes de lit. Quel plaisir y avait il à poser les pieds, le matin, sur les mâchoires d'un tigre ou d'un lion) Des imitations médiocres de toute sorte, comprenant des tapis imprimés, eurent une grande vente, et c'est la raison pour laquelle on produisit un si grand nombre de ces horreurs. Dans tous les pays, quelques manufacturiers sont restés fidèles aux qualités du génie et, chez eux, on peut obtenir des marchandises supérieures d'un dessin artistique. Ces marchandises sont de bon goût et économiques, quand on considère leur durée. Quand les moyens dont dispose quelqu'un lui permettent d'acheter des tapis de ce genre, il a tout avantage à le faire.

---




MM. Geo. D. Ross & Co., 140-142 rue Craig Ouest, Montréal et 72 rue Bay, Toronto, sont agents pour la vente des lacets de chaussures "Paton". Cette marque est connue pour la qualité des articles qu'elle couvre. Avec la marque "Paton" sur des lacets de chaussures, vous êtes garantis contre les imitations. Cette marque comprend aussi les fils de lin d'une qualité non surpassée.

MM. Geo. D. Ross & Co., sont aussi agents pour la vente des fils de coton de Dewhurst et des aiguilles de la marque Church.

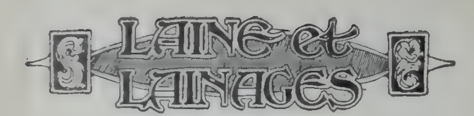
---




**Une visite intéressante**

M. A. Spencer, représentant la maison R. C. Bach, de Montréal, fait actuellement une tournée d'affaires dans les principales villes de la province de Québec, avec un assortiment complet de dentelles pour l'automne et la saison des fêtes.

Nous recommandons vivement aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés" d'examiner ces échantillons qui représentent les meilleures valeurs offertes dans cette ligne, les prix marqués sont les plus bas et les patrons sont les plus nouveaux.




### Etoffes à robes pour usage immédiat et pour l'automne

MM. Brophy-Cains, Ltd., offrent à des conditions très favorables, un assortiment complet d'étoffes à robes haute nouveauté pour l'été dans les nuances pâles; ces messieurs ont également en mains les dernières productions européennes pour le commerce d'automne.

---

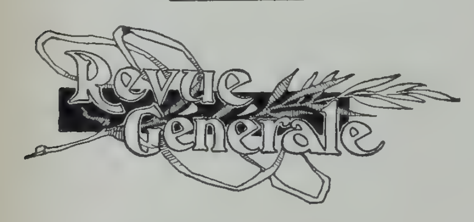
### Etoffes à robes, haute nouveauté pour l'automne

Les représentants de MM. Brophy Cains, Ltd., ont en mains un assortiment complet d'étoffes à robes dans les patrons les plus nouveaux pour le commerce d'automne. La collection comprend un grand choix d'étoffes à effets **Chevrons**", des étoffes ombrées, des étoffes barrées, et diagonales, le tout en noir et dans les nuances de la dernière mode.

---

Les lustres, mohairs, siciliens, portant la marque "Eureka" sont vendus par la maison Alphonse Racine & Cie; ces messieurs en sont les seuls représentants au Canada.

---




### Les patrons qu'il vous faut

Nous croyons devoir attirer tout particulièrement l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce que publie dans ce numéro la "Home Pattern Company".

A ce sujet, il est deux choses à noter: la première, c'est que, dans un magasin, un département de patrons bien tenu est une enseigne en même temps qu'une source de profits pour les autres départements. Si vous vendez de bons patrons, bien faits, représentant les dernières et les meilleures créations, vous êtes certain de vendre le matériel pour l'exécution du patron vendu. La seconde chose à noter, c'est que la "Home Pattern Company" est précisément celle à laquelle il convient de s'adresser pour avoir un département de patrons qui fasse honneur à votre magasin. Ses méthodes sont les plus modernes, les mieux comprises. Vous ne risquez rien en vendant les mêmes patrons que les plus grands magasins de nouveautés du monde entier, c'est-à-dire les patrons de la "Home Pattern Company", 23 Lombard street, Toronto, Ont.

Mettez-vous en rélations avec elle.

---

La maison R. C. Bach, 146 rue St-Jacques, Montréal, fait une spécialité de la vente des dentelles, broderies, cols en dentelle et de ceintures. Cette maison, qui ne représente que des maisons manufacturières, cote des prix intéressants pour les marchands. Son assortiment de cols en dentelle et de ceintures vaut la peine d'être examiné; il renferme des nouveautés en tout genre et les dernières créations européennes.

---

Pour vos rassortiments, consultez l'annonce de la compagnie Garneau, Limitée, Québec.

Cette maison a en stock un vaste assortiment de toutes les marchandises sèches nécessaires pour rassortir un magasin de nouveautés.

Une visite à la salle d'échantillons de la compagnie Garneau, Limitée, située 242 rue St-Jacques, Montréal, sera avantageuse aux marchands de nouveautés.

---

### Une nouvelle maison de commission

MM. Pantaléon Jobin et T. U. Harrison viennent de fonder un commerce de représentation à Montréal, 204 rue St-Jacques, ils feront une supécialité des vêtements de fourrures tels que jacquettes, manteaux pour automobiles, pardessus doublés en fourrures pour messieurs, articles de cou, articles de fantaisie en fourrures, etc., etc. En plus des vêtements pour hommes et enfants venant des meilleures maisons de confection, ils ont également une ligne superbe de tweeds et serges fabriqués par une des plus grandes maisons d'Ecosse, ainsi que des lignes complètes de casquettes pour hommes.

Il n'y a pas de doute que la nouvelle maison est appelée à un grand succès, car MM. Jobin & Harrison connaissent leurs lignes à fond et ne comptent que des amis parmi le commerce de la Province de Québec et des Provinces Maritimes.

---

### Occasions exceptionnelles

L'assortiment de la maison Brophy-Cains, Ltd., comprend ce qu'il y a de plus nouveau en fait de mousselines, de bas de dames noirs, tan, de couleur et de gants longs et courts.

Les marchands devraient examiner ces marchandises avant de placer leurs commandes.

---

### Greenshields, Limited

MM. Greenshields Limited déclarent qu'il y a eu une amélioration dans le commerce de tous les départements pendant les deux ou trois dernières semaines. L'inventaire vient d'être terminé. Ils sont toujours prêts à exécuter tous les ordres pour livraison immédiate.

Dans les départements des étoffes à robes, il y a un assortiment complet de tous les tissus les plus nouveaux et les plus populaires. Cette maison dit qu'il y aura une grande demande, plus tard, pour les étoffes à robes et qu'il y aura pénurie de ces marchandises, ce qui aura pour résultat de faire hausser les prix, car les marchands de gros n'ont pas pris leurs précautions pour faire face à une forte et soudaine demande.

Les cheviots, les marchandises à chevrons et à rayures en général, sont en bonne demande et, dans les étoffes à robes unies, les broadcloths et les draps vénitiens sont les meilleurs articles de vente. Les couleurs bleu-marin, brun et vert sont celles qui ont le plus de demande. On reçoit encore des ordres pour soieries, le taffetas rayé se vendant très bien. Les velours, les velveteens se vendent bien aussi.

Les cotonnades ont une bonne vente dans toutes les lignes; ces ventes pendant les deux ou trois dernières semaines se sont certainement améliorées,mais les achats se font avec beaucoup de circonspection. Presque toutes les lignes offrent de l'activité. Cette maison conseille aux détailleurs de commencer à mettre en stock des cotonnades, car les prix durcissent. Les ordres pour ces marchandises ont été reçus en plus grand nombre et les perspectives sont bonnes.

Des affaires très actives ont lieu dans les lignes de marchandises de fantaisie et on s'attend, pour l'automne, à de fortes affaires. Déjà de fortes commandes arrivent pour le commerce de Noël.

Les rubans forment une spécialité de la maison Greenshields, qui s'attend à doubler le volume d'affaires faites dans cette ligne, car de plus grandes facilités rendent cela possible. Le stock de rubans, de dentelles et de broderies est complet et de nouveaux articles sont constamment reçus. Il y a eu dernièrement une forte demande pour les galons droits formant effet de filet, brodés de fil mercerisé et aussi de soie. Il semble qu'il y ait une tendance à un emploi plus grand de dentelle Cluny et de torchans. Ces articles sont en grande demande en Europe et aux Etats-Unis et on s'attend ici à une demande soudaine pour eux.

Les bas en cachemire pour l'automne sont entre les mains des voyageurs, à un prix plus bas que celui auquel ils se vendront un peu plus tard. Il y a eu une hausse de prix des bas de coton. Le stock de bas de la maison Greenshields est complet dans toutes les lignes, toutes les grandeurs et toutes les couleurs.

---

Afin de répondre aux nécessités de leur commerce croissant dans la ville et le district d'Ottawa et de donner plus de facilités à leurs clients de cette région dans leurs raports mutuels, MM. Brophy, Cains, Ltd, ont ouvert, il y a quelque temps déjà des salles d'échantillons, 111 rue Sparks à Ottawa.

M. J. D. Brodeur qui, depuis plusieurs années, représente MM. Brophy, Cains. Ltd, dans la région d'Ottawa, où il ne compte que des amis, était tout désigné pour gérer la succursale d'Ottawa, où il sera en contact constant avec sa clientèle.

---

Par suite de l'augmentation constante des affaires dans la ville de Québec et dans le district environnant, MM. Brophy, Cains, Ltd., ont ouvert depuis plusieurs mois de vastes salles d'échantillons dans la bâtisse du Club des Marchands, située 272 rue des Fossés, au coin de la rue de la Commune à Québec. Cette succursale est sous la direction de M. Jos. M. Rousseau qui représente MM. Brophy, Cains, Ltd., depuis de nombreuses années dans ce territoire et l'un des représentants de commerce les plus connus et les plus estimés visitant le commerce de Québec et des alentours.

---

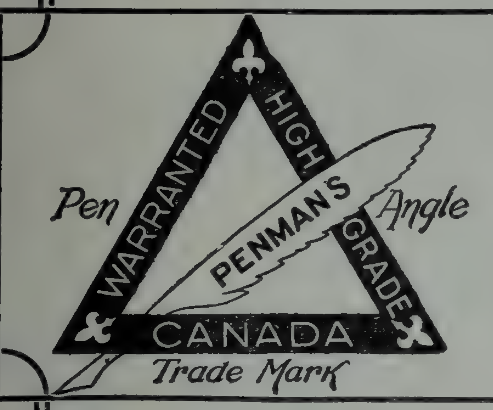
**"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)**

# J. M. ORKIN & CO.

NOS voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives, avec notre grand assortiment d'échantillons de Modes d'Automne.

Nous vous demandons humblement de les attendre avant de placer vos commandes pour la prochaine saison.

214 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL




## Tenez Vos Clients au Frais

en leur fournissant les lignes PEN-ANGLE pour l'été. Voici quelques uns de nos nombreux numéros à vente rapide . . . . .

No. 40—Mélange Worsted Naturel.
No. 71—Mélange Mérinos Naturel.
No. 4—Piqûre Honeycomb.

Nos. 2, 8 et 46
Deux Fils,
Balbriggan Egyptien.

**PENMANS, LIMITED, Paris, Ont.**

## Ou Achetez-vous

**Votre Quincaillerie pour Tapissiers,**

telle que Bouts de Poles, Supports, Anneaux, Baguettes d'Escalier, etc., et vos

**Tiges a Extension pour Rideaux en Dentelle et Draperies ?**

AUX ETATS-UNIS—directement ou indirectement avec droit d'importation de 30 pour cent

ou

AU CANADA — chez nous ou nos marchands de gros ?

**Ne placez pas votre ordre d'Automne sans avoir comparé nos prix à ceux de nos concurrents Américains. Nous pouvons sûrement vous économiser de l'argent.**

ECRIVEZ AUJOURD'HUI A

The Newell Manufacturing Co.
Prescott, Ont., Canada

## 250 NUMEROS

Notre ligne de bretelles est asser étendue pour plaire à tous les gouts.

Deux Bons Articles de Vente

**Prince, $2.25 Ideal, $4.25**

DESIREZ-VOUS DES ECHANTILLONS ?

## GLOBE SUSPENDER CO.

ROCK ISLAND, P. Q.

Agent à Montréal:
J. Alphonse Ouimet
366, rue Saint-Paul.

Agent à Québec:
L. O. PAQUETTE,
70, rue Church.




—M. R. C. Bach, chef de la maison du même nom, vient de faire un voyage d'affaires à Québec.

ainsi que des chapeaux de paille pour livraison immédiate.

—M. Charles J. Doran s'est embarqué à Vancouver, à bord du steamer "Manuki," de la compagnie du C. P. R., pour un voyage aux îles Sandwich, en Australie et en Nouvelle-Zélande, dans l'intérêt de la Dominion Suspender Co., et de la Niagara Neckwear Co., Limited, de Niagara Falls. Il s'eforcera d'augmenter les affaires de ces maisons dans cette partie du monde et d'y établir des bureaux succursales.

premier bouton. Le collet mesure $1\frac{3}{8}$ pouce à l'entaille et $1\frac{1}{2}$ pouce en arrière. Les plis vont de l'empiècement à la ceinture et sont espacés de deux pouces. L'empiècement s'incline légèrement vers le bas. Le pli central en arrière est renversé et, de chaque côté, il y a deux plis qui correspondent à ceux du devant. A la taille, est cousue une ceinture qui fait tout le tour du vêtement. Les poches ont des pattes. Les bords ont deux piqûres




—M. Jos. W. Rousseau, représentant MM. Brophy, Cains, Ltd., fera prochainement un voyage d'affaires dans les principaux centres de la rive Sud du St-Laurent.

—M. Pantaléon Jobin, un des représentants de commerce les plus favorablement connus de tout le commerce des fourrures et chapeaux de la Province de Québec, vient de s'installer comme agent de manufacturiers, au No 204 rue St-Jacques.

M. Jobin a des lignes choisies de fourrures pour le commerce de l'automne

## VESTON NORFOLK

Le veston Norfolk représenté par la gravure 943 est fait d'un cheviot fantaisie. Il est coupé ample sur la poitrine et sa longueur totale, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30 pouces. Les épaules sont de largeur naturelle. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent $1\frac{3}{8}$ pouce à l'entaille et $9\frac{1}{2}$ pouce jusqu'au

espacées de $\frac{3}{8}$ pouce et les coutures sont unies.

Les manches sont finies par des manchettes à deux boutons.

La culotte est ample sur les hanches, les cuisses et les genoux, et est finie en bas par une manchette (cuff) de la même étoffe, d'une hauteur de 5 pouces, fermée par cinq boutons.

**La publicité, c'est la multiplication des ventes.**

## VESTON SAC NON CROISE A TROIS BOUTONS

La gravure 944 représente un veston sac non croisé à trois boutons. L'étoffe est en homespun fantaisie. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30 pouces. Le veston a une largeur exagérée sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur naturelle et sont plutôt élevées. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont faits de façon à rouler librement et mesurent 1⅜ pouce à l'entaille. Le veston peut se fermer en avant par deux ou trois boutons. Le collet mesure 1⅜ pouce à l'entaille et 1½ pouce en arrière. Il y a quatre poches extérieures rapportées, qui ont des pattes en pointe. Ces pattes sont cousues. Les bords ont une double piqûre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette en pointe munie de deux boutons. Au dos, une fente centrale.

Le gilet, fait d'une étoffe lavable fantaisie, n'est pas croisé; il n'a pas de collet et mesure 13½ pouces à l'ouverture et 26½ pouces, longueur totale. Il se boutonne au moyen de cinq boutons. Les pointes en sont coupées.

Le pantalon est de la même étoffe que le veston et mesure 19½ à 20 pouces au genou, et 16½ à 17 pouces en bas; l'ourlet est de 1½ pouce.




---

**L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.**

## FAITES PAYER

### Avant les vacances

Voici venir l'époque des vacances et des villégiatures. Cette année, si nous en jugeons par les dernières semaines du printemps, la saison d'été devra être très chaude et, par conséquent, les départs à la campagne nombreux.

Beaucoup de gens quittent habituellement la ville sans s'acquitter de leurs dettes envers leurs fournisseurs: épiciers, boulangers, bouchers, marchands de nouveautés, etc., ils font provision d'argent pour passer la saison chaude dans quelque localité où les conduit souvent le désir de paraître et parfois le besoin d'assurer aux enfants un air pur et frais.

Le commerçant de détail se plaint généralement l'été non seulement de la diminution des ventes par suite du départ

d'une partie de leur clientèle à la campagne, mais aussi de ce que les partants n'ont pas réglé leur compte. Aussi, tous les ans, pendant la saison des vacances et des villégiatures, nous sommes dans l'obligation de relater les doléances du commerce de gros relativement à la lenteur et aux retards des paiements.

Les commerçants de détail seraient bien souvent moins gênés pour payer à échéance s'ils suivaient de plus près leurs crédits et s'ils exigeaient de leurs clients qu'ils soldent leurs comptes avant de s'absenter pour plusieurs semaines, quand ce n'est pas pour plusieurs mois.

Nous engageons donc fortement nos lecteurs de la ville à presser dès maintenant la rentrée de ce qui leur est dû par leurs clients qui manifestent l'intention d'aller passer à la campagne le temps des vacances. Ils se trouveront bien d'avoir en caisse ou en banque une réserve pendant que leurs ventes diminueront. En tous cas, qu'ils ne s'exposent pas à vivre dans la gêne, pendant que leurs clients vivront sans souci des ennuis qu'ils peuvent causer à leurs fournisseurs Qu'ils réclament donc ce qui leur est dû!

---

## LA MODE SUR LA COTE D'AZUR

Le correspondant à Monté-Carlo du "Dry Goods Economist" envoie, à la date du 17 avril 1908, le rapport suivant:

La brillante saison de Monté-Carlo, qui est près de se terminer, continue à donner des indications très claires, concernant les modes d'été, car toutes les villégiatures favorites de cette région sont encore pleines de monde.

### Costumes blancs en serge ou en mohair

La principale nouveauté est le costume tailleur en mohair blanc ou en serge blanche, la première étoffe étant extrêmement brillante, la dernière étant d'un tissu plus fin que d'habitude.

Ces costumes, qui comportent la jupe unie et qui sont complétés par une jaquette du type américain, sont garnis de braid de soie blanche, de fantaisie, trè lustré, large de un à trois pouces. Ce braid ne fait pas le tour de la jupe, mais part sous forme de straps du bord droit des lés, sur un tiers desquels il s'étend et finit en une pointe fixée par un petit bouton plat en satin.

Quelquefois, le lé de devant seul est ainsi garni, les straps existant dans toute sa hauteur, avec un espace de six ou sept pouces entre elles. Dans d'autres costumes, chaque lé est ainsi orné, mais sur le tiers inférieur de la jupe seulement.

Des straps semblables s'étendent du haut en bas de la jaquette, descendant de la même manière sur le dessus de la manche. Ce genre de garniture semble très élégant, et des costumes en tussah bleu ou rouge, d'un tissu très mince, sont aussi ornés en noir.

### Blanc seul et blanc avec couleur

En ce qui concerne les costumes, on porte beaucoup de blanc; sauf dans le cas des deux tissus qui viennent d'être nommés; ainsi que pour les tissus lavables, le fond seul est plus souven tblanc. Quelque idée de coloration—rayures, carreaux ou barres entrecroisées — sert à donner au vêtement une apparence moins uniforme.

Les couleurs qui dominent dans la portion colorée sont le bleu, le gris ou le brun très pâles. Les couleurs les plus en faveur sont le gris et le brun sur fond blanc, sur lequel ils produisent absolument un effet d'or ou d'argent.

Nous pouvons aussi nous attendre à voir ce mélange dans les tissus de plus haute catégorie, très légers, dont l'effet est si satisfaisant et si bien accepté.

### Costumes tailleur en barège

Un tissu que l'on pouvait à peine s'attendre à voir employer pour ce genre de vêtement est le barège. Toutefois, c'est là le cas et son emploi dans ce but, sur la côte d'azur, est très fréquent. Cette tendance est digne de remarque, car elle indique que cette étoffe est à peu près sûre d'être employée x Paris plus tard dans la saison, car elle conviendra alors parfaitement, étant légère et jolie.

Le barège de cette sorte es une étoffe de fantaisie, dont les petits dessins se rapprochent beaucoup de ceux du mohair. Ce barège porte des lignes très fines ou bien des rayures plus larges et plus distinctes, en bleu foncé, en rouge, en noir, en gris et en blanc. Le blanc semble être la couleur de fond; il occupe un espace quelque peu plus important que la partie colorée.

Les costumes comportent des jupes plissées et des jaquettes courtes, non ajustées ou plutôt plus longues que les jaquettes demi-ajustées. Les jaquettes sont doublées de taffetas blanc; sous la jupe, il y en a une autre, également en taffetas.

C'est une nouveauté qui plaît beaucoup que ces costumes qui sont déjà suggérés par les principaux couturiers parisiens, mais que le Midi ensoleillé a eu le privilège de produire. La chemisette en lingerie les accompagne invariablement.

### Blouses séparées en lingerie et en dentelle

Des corsages en dentelle, forme chemisette ou blouse séparée, sont très en faveur à Cannes et à Nice. Pour la toilette habillée de l'après-midi, le corsage est rarement fait de même tissu que celui de la jupe. La jupe peut être composée de taffetas, d'éolienne ou de gaze, mais, presque toujours, elle est accompagnée par la blouse en lingerie blanche ou en dentelle. En ce qui concerne la blouse en dentelle, on peut faire une exception, car cette blouse est aussi souvent de couleur que blanche et alors elle accompagne soit une jupe blanche, soit une jupe noire ou de même couleur.

### Jupes garnies de guipure blanche

Le soir, on voit de magnifiques toilettes, au théâtre ou au casino, toilettes qui consistent en une jupe du genre Empire, faite de quelque tissu blanc très léger, comme de la gaze, garnie de larges insertions ou incrustée de motifs de guipure de soie de même couleur. La même description de guipure, mais de couleur, compose le corsage. Ce corsage, à l'exception de la partie supérieure et des manches, a une doublure en satin blanc.

Aucune dentelle, excepté le filet, n'est aussi apprécié cette année que la guipure. Naturellement, les deux sont en soie et de l'aspect le plus lustré. Elles sont particulièrement belles, en blanc et noir, la première couleur avec son aspect le plus argenté, la seconde brillante comme du jais. Ces garnitures sont et continueront évidemment à être les principaux genres de dentelle de l'année.

### Genres classiques plus répandus

On voit ici, partiellement ou dans sa forme complète, le type grec ou le type demi classique de robes, d'une manière plus générale que cela n'a eu lieu jusqu'ici à Paris. Il fallait s'y attendre et cela servira simplement à amener la plus grande vogue de ces genres pour la saison prochaine. Bien que ces genres soient réservés pour les robes d'un caractère extrêmement élégant, ils sont adoptés pour les costumes du dehors de l'après-midi. A Monte Carlo, Nice et Cannes, on les regarde comme des modes bien établies et ils sont très en évidence.

### Echarpes très à la mode

Dans la journée, le seul vêtement admissible à porter par-dessus le costume est l'écarpe. En mousseline ou en gaze, son fond est presque toujours blanc ou noir et merveilleux sont les dessins floraux, plutôt larges, qui les ornent. Parmi ces dessins, les roses viennent en premier lieu, en teintes riches, bien qu'harmonieuses, de rouge, de jaune ou de rose, Il est rare qu'on emploie deux couleurs à la fois.

Quelques femmes préfèrent l'écharpe, c'est-à-dire le fond, de la même couleur que la robe, car, naturellement, les teintes de la partie ornée peuvent rarement beaucoup varier.

Une nouveauté, et une des plus élégantes, est l'écharpe de dentelle blanche — dentelle réelle, dans la plupart des cas— extrêmement souple et fine. Ces écharpes sont portées avec les toilettes de tous genres.

On voit aussi l'écharpe en gaze blanche unie; cette écharpe fut d'abord em-

ployée pour les promenades en canot et en automobile seulement. Elle est en usage maintenant dans toutes les occasions. On la jette sur le chapeau, elle descend en avant légèrement au-dessus des cheveux, elle est ramenée de cette manière vers la partie arrière du cou, où les bouts se croisent et retournent au-dessous du menton, pour être attachés en un noeud énorme, ou simplement fixés par une agrafe.

On voit peu de toilettes habillées, sur la Côte d'Azur, qui ne soient pas accompagnées d'une écharpe d'une forme quelconque.

Presque innombrables sont les usages auxquels l'écharpe est employée. Pour le soir, on la drape par dessus les hanches, en la nouant très bas en avant, les bouts terminés par des franges lourdes de quelque sorte, atteignant presque le bas de la jupe.

Elle sert de protection pour la tête quand on quitte le théâtre ou la salle de bal. Sous forme de ceinture drapée, elle est aussi grandement en faveur auprès de nos principaux couturiers. On l'arrange en plis autour du buste, à la mode Directoire, ce qui donne beaucoup plus de hauteur à la taille et quand cette écharpe s'élève d'une manière encore plus marquée dans le dos, elle est attachée par un grand noeud, avec des bouts d'une longueur modérée.

Pour les costumes de canotage, on voit autant de blanc que de bleu et ces deux couleurs presque exclusivement. La jupe est courte, unie ou composée de plusieurs petits lés étroits ou bien montée sur de larges plis piqués très près les uns des autres sur les hanches.

La jaquette est très courte, flottant de deux pouces sur la taille et d'une coupe genre sac, avec manches demi-longues et petites poches aux basques et sur la poitrine. Elle ne porte aucune garniture, simplement un double rang de piqûres.

Pour ces costumes, une nouvelle étoffe, faite spécialement en blanc, est extrêmement populaire; cette étoffe est connue sous le nom de "twisted thread". N'étant pas du tout lustrée, elle ressemble néanmoins à un cachemire très grossier et plutôt rugueux; c'est une étoffe tout laine, plutôt pesante et extrêmement résistante, convenant donc admirablement au but auquel on l'emploie.

### Costumes en toile et en piqué

Pour le matin, les femmes ont adopté le costume court, en toile blanche ou de couleur ou en piqué, ce dernier extrêmement fin ou lustré. Le costume en toile rayée est en faveur; il est généralement dans les nuances bleues, grises ou rouges et blanches. Ces costumes ont une ceinture haute, en cuir, assortie, dont la boucle est couverte de cuir blanc.

Ces boucles couvertes de cuir sont très à la mode; elles forment aussi partie des ceintures en cuir de couleur. On voit moins de boucles en métal; celles-ci sont réservées aux ceintures d'un genre plus habillé.

### Pardessus du soir

La couleur dominante pour les pardessus du soir est le rose, la couleur chair, la couleur saumon et le rose crevette; cette dernière couleur, pour un drap d'un tissu extrêmement léger ou, de préférence, pour le shantung. Ces pardessus sont généralement du genre pelisse et sont très fréquemment garnis de parements de broderie japonaise, en nuances plus foncées, ornées d'or.

Le revers, qui part en pointe de la taille, s'étend à la manière d'un col plat autour du dos. Des bandes semblables ornent les ouvertures pour les bras, remplaçant ainsi les manches.

### Mousseline blanche pour jeunes filles

Les jeunes filles ont apparemment adopté la mousseline blanche pour l'après-midi ou pour le soir, c'est-à-dire que, pour l'après midi, la robe entière est faite de ce matériel et a une jupe ronde et courte et un corsage-veste court, tenant, dans une certaine mesure, à la fois des genre Empire et 1830. Pour le soir, elles y substituent un corsage en dentelle qui donne au costume une apparence plus habillée. La mousseline employée est à pois ou à rayures, mais toujours entièrement blanche.

Un genre nouveau et très joli de garniture pour ces costumes consiste souvent en un ou deux larges rubans No 40, entourant la jupe et coulissés dans la mousseline, grâce à des brides de même largeur cousus par-dessus par un point de boutonnière. Le ruban est blanc ou de couleur, de préférence de couleur, et attaché en arrière ou de côté, par un grand noeud, avec des bouts plutôt courts.

### Les éoliennes en faveur

Un des tissus les plus en faveur sur la Côte d'Azur est certainement l'éolienne, tant pour le jour que pour le soir. Pour le soir, ce tissu est quelquefois couvert de net ou de gaze unis de même couleur.

Une idée très en faveur consiste à placer du tulle sur des tissus de soie. Sa vogue commença à Paris l'hiver dernier, mais uniquement pour les robes de bal. Cette mode semble être adoptée maintenant d'une manière plus générale. L'effet en est très joli.

### Nouveautés en articles de cou

Quelques petits articles de cou, en fourrures ou en plume, ressemblant à un collier de chien, ont été vus d'un très bon oeil ici. Ils ne semblent pas être déplacés, mais, au contraire, forment une agréable addition aux toilettes d'été. Ils semblent très élégants.

Un autre genre nouveau d'articles de cou se compose d'un ruban très souple, ayant la largeur du ruban à ceintures, arrangé en trois ou quatre plis, montant autour de la gorge, chaque pli étant supporté d'un plissé de tulle très petit. Le ruban est généralement de couleur, le tulle blanc. C'est une nouveauté qui n'a pas encore été vue à Paris, mais qui est sûre de devenir populaire tellement elle est jolie.

Toutes les descriptions d'articles de cou et de bandes pour cou sont excessivement larges cette saison; elles montent presque jusqu'au menton. Elles sont souvent d'un genre transparent quoique formant partie de la blouse. Même des blouses en dentelle, dont la partie supérieure n'est pas doublée, ont de ces hautes bandes de cou.

### Genres de chapeaux

Sur la Côte d'Azur, la toque, si grandement en vogue en ce moment à Paris, ne se voit pas beaucoup. On préfère les grands chapeaux, donnant plus d'ombre. Parmi ces genres, le Charlotte Corday peut être mentionné comme le plus en faveur; la mode consiste à construire le chapeau en taffetas ou en tulle, de la couleur de la toilette, la garniture étant formée de plumes blanches et de ruches en dentelle blanche sous les bords.

Il y à aussi la capeline en dentelle noire ou blanche, avec une grande calotte forme profonde et un bord également en tulle, entouré de un ou deux remplis de taffetas. La garniture consiste presque toujours en plumes d'autruche, plutôt sous forme de plumes montées que de longues plumes, souvent avec un groupe de grosses coques en braid d'or, large d'un pouce, se mêlant aux plumes. Ces garnitures, en forme de coques, sont très à la mode, tant en ruban qu'en braid métallique.

### Forme postillon

Les chapeaux de ce genre sont très habillés, mais des formes plus petites accompagnent les costumes tailleur, rappelant toujours la forme postillon. Comme garniture, ces chapeaux ont de grandes plumes couteau, placées contre la calotte, mince, mais élevée.

On a également adopté dans le Midi de la France un nouveau type de chapeau canotier, dont la calotte est très large et basse et dont le bord peut à peine être considéré comme existant, si étroit il est; sa largeur n'est pas de plus de deux pouces. Ces chapeaux ont un ruban ou une draperie de gaze, entourant la calotte et parfois un groupe de plumes couteau.

Un autre chapeau favori est le chapeau en toile ou en piqué, forme champignon. La calotte est brodée en plumetis; le bord est drapé en remplis circulaires du même matériel. Un ruban blanc ou de couleur passe autour de la calotte et forme un

grand noeud de côté. Ces chapeaux ont souvent un plissé en tulle uni sous le bord.

### Ombrelles

Le blanc, le vert et le rose sont les couleurs principalement en faveur pour les ombrelles. Les deux dernières couleurs mentionnées sont généralement unies. Les ombrelles blanches portent des dessins de fleurs ou autres dessins colorés, mais sur le bord seulement.

Les manches, pour la présente saison, ont une longueur inaccoutumée, probablement à cause de la hauteur augmentée des chapeaux et du fait que la forme même de l'ombrelle est plus arquée qu'auparavant.

### Chaussures, bas et gants

Les chaussures blanches sont d'un usage très général—chevreau, suède ou toile—avec naturellement des bas en soie assortis. On voit aussi la chaussure assortie à la nuance de la toilette, pour les robes habillées, avec, bien entendu, la même condition que celle indiquée pour les bas.

Les gants de Suède et en tissu sont la règle. Ils sont longs et d'une qualité extrêmement belle, mais les couleurs, en teintes très pâles ou Suède, sont plus en faveur que la couleur blanche.

---

## LE RETOUR DU CHALE

(Traduit du "Boston Transcript".)

D'après la presse allemande, le châle est sur le point d'obtenir une nouvelle vogue. A l'écart depuis des années, il fait de nouveau valoir ses droits comme vêtement particulièrement versatile, servant non seulement de toge au genre humain, mais aussi de couverture commode pour l'arbre à caoutchouc et une agréable place de sommeil pour le chien et le chat. Le châle est forcé d'obtenir de la faveur. Quand il vient de l'Inde, il est un symbole d'opulence. Enveloppant les épaules de la femme du peuple, il sert à abriter la cruche ou la canistre qui contient le liquide procurant l'allégresse. C'est un ami de l'humanité sous tous les rapports, et même lorsqu'il est en haillons, ses morceaux peuvent servir à faire des mosaïques pour un tapis artistique.

Personnellement je suis heureux de son retour. A ses aimables plis sont rattachés des souvenirs de vieilles dames aux cheveux argentés et à la taille légèrement voûtée, allant au marché et portant un châle pour indiquer leur titre de propriétaires. Esclaves de la dignité, les châles n'abandonnent leur possesseurs que lorsqu'ils sont hors d'usage. Quelquefois, même maintenant, je constate une sorte de dévotion anachronique pour le châle. Il existe à Boston un hôtel confortable habité principalement par des couples âgés qui, ayant marié leurs plus jeunes enfants et vivant de leurs revenus, se sont retirés dans cette ville pour y finir leurs jours. Dans la salle à manger de cet hôtel, on peut encore voir des châles. Non que les hôtes en aient besoin; il n'y a jamais eu ailleurs de garçons d'hôtel plus attentifs à empêcher les courants d'air: le châle demeure parce qu'il s'attache à d'antiques dévotions.

On se rappelle avec un égal respect la physionomie étrange et pittoresque de vieux messieurs, de même que les dernières feuilles sur les arbres, qui avaient coutume autrefois d'envelopper leurs épaules d'un châle gris. Presque chaque année il m'arrive de rencontrer quelque relique de cette race préhistorique qui porte encore l'emblême de sa caste et qui ne l'abandonne pas.

Je regarde avec tendresse ces vétérans chancelants et je respecte leurs châles. Cependant je m'exaspère d'une manière inconcevable quand j'entends des New-Yorkais, de l'ignorance desquels on devrait rire, appeler cela une mode de "chameau". Si vous examinez cet animal disgracieux, vous verrez que, même aujourd'hui, il est dépouillé de son poil, à peine remis de la contribution qu'il a fournie à la confection des châles. Taper de nouveau sur cet animal dans cet état d'appauvrissement semble chose impie à tous les hommes de Boston ainsi emmitoufflés d'un châle.

---

## LES FILATURES DE COTON EN CHINE

Il existe actuellement en Chine vingt-sept filatures de coton auxquelles on peut ajouter l'usine de Hongkong, qui produit également du fil pour le marché chinois.

Le nombre de broches des 28 fabriques est d'environ 750,000 et la production par broche avec le travail de jour et de nuit, varie de 2-3 à 4-5 livre, suivant les numéros, qui sont des 10, des 12, des 14 et des 16. En prenant le No 12 comme moyenne, ces 750,000 broches peuvent produire 561,000 livres par jour, et, en 300 jours de travail, 168,300,000 livres par an, c'est-à-dire une quantité de fil à peu près égale à la moitié des importations des filatures étrangères. La majorité de ces fils est vendue dans les environs de Shangaï et utilisée comme chaîne par les Chinois qui tissent à la main le nankin, dont il est expédié par jonque d'énormes quantités dans la Chine Septentrionale et surtout en Mandchourie.

Si l'on admet que tous les fils étrangers importés et que tous ceux produits en Chine et à Hongkong sont transformés en tissus trames avec des fils indigènes, le poids des trames peut être évalué à 235,000 tonnes. En ajoutant à ce chiffre les exportations de 1906, 46 tonnes, et la quantité considérable qui est employée pour faire de l'ouate, on arrive à une production de coton brut, en Chine, d'au moins 300,000 tonnes. Les importations de coton brut se sont élevées, en 1906, à 6,028,000 livres contre 12,038,400 livres en 1905.

La province de Se-Tchouen, qui ne produit que très peu de coton, est le plus fort consommateur des fils importés. Elle en a absorbé, l'an dernier 51,381,000 livres et a employé, en outre, 36,720,200 livres de coton brut provenant des autres régions de la Chine.

Le prix du coton brut était, en décembre 1906, de $11.95 à $12.75 le picul (136.4 livres environ) suivant la qualité.

---

## LA CRISE LINIERE EN RUSSIE

L'impossibilité pour les producteurs russes de réaliser la récolte de lin de 1907 menace d'avoir de graves conséquences pour l'industrie linière de la Russie.

Aux prix actuels des lins de qualité inférieure, qui, on le sait, dominent par suite de circonstances climatériques contraires au moment de la récolte, cette culture cesse d'être rémunératrice. D'un autre côté, il y a en Russie des gouvernements pour lesquels le lin est la principale ressource, sinon la seule. Les difficultés au milieu desquelles se débat en ce moment la culture du lin sont à peu près inextricables, d'autant plus que dans la plupart de ces gouvernements il n'est pas toujours possible de la remplacer par celle des céréales. On comprend que dans ces gouvernements, comme dans celui de Pskov, par exemple, la situation soit excessivement difficile.

Des associations qui ont pour mission de défendre les intérêts de la population rurale se sont déjà préoccupées des mesures à prendre pour conjurer la crise présente. C'est ainsi que le 10-24 février dernier a eu lieu à Pskov une réunion des représentants de la culture du lin. Cette réunion poursuivait un double but: d'abord elle se proposait de rechercher et de mettre en relief les causes de la crise et ensuite de prendre les mesures nécessaires pour la conjurer ou, tout au moins, l'atténuer.

Les résolutions qu'elle a prises pour atteindre ce résultat sont les suivantes:

1o Pétition générale des intéressés adressée à la Banque d'Etat à l'effet d'obtenir le renouvellement des avances sur les lins en entrepôt, mesure prévue par les statuts de la Banque et déjà mise en vigueur pendant les années 1898, 1899 et 1900.

2o Création d'une Bourse des lins à Pskov, avec succursales dans les chefs-lieux de district et dans les centres commerciaux les plus importants.

En dehors des mesures plus ou moins surannées préconisées par les associa-


C.P.C.
La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.

tions locales, tendant toutes à faire plus ou moins appel au concours de l'Etat, nous remarquons, du côté des producteurs, une volonté bien arrêtée de compter aussi sur leurs propres forces pour atténuer ou arrêter la crise. Nous voulons parler de la création du syndicat des producteurs qui s'est organisé, en janvier dernier, à Disna (ville située dans le gouvernement de Vilna et dont la population est de 6,779 hab.) dans le but de relever le cours des lins.

De sorte qu'en ce moment, pour lutter contre la crise linière et ses conséquences, les intéressés ont fait appel à un double concours; d'un côté à celui du gouvernement, de l'autre à celui du Syndicat. Les efforts combinés de l'un et de l'autre doivent avoir, dans la pensée de leurs promoteurs, pour résultat de faciliter l'exportation du lin russe. Il est vrai que déjà une partie du lin de la récolte de 1907 a été exportée. Mais les choses pour ceux qui sont à la tête du mouvement ne doivent pas en rester là.

Pourquoi la Russie ne convertirait-elle pas la plus grande partie de son lin en produit fabriqué? De cette façon elle se rendrait indépendante de l'étranger pour ses exportations, car elle n'exporterait qu'une petite quantité de lin qui serait vite absorbée par les usines étrangères, et ainsi une crise linière semblable à celle qui sévit actuellement avec tant d'intensité ne se renouvellerait pas.

Sans doute un semblable développement de l'industrie linière n'est pas impossible, mais pour le réaliser il y aurait de grandes difficultés à surmonter. D'abord il faudrait créer un nombre considérable d'usines pour la filature et le tissage, puis faire l'éducation technique de toute une armée d'ouvriers et enfin réunir des capitaux considérables qu'il serait difficile sinon impossible de se procurer en ce moment. Sans compter qu'il faudrait encore trouver des débouchés pour une production supplémentaire que le marché russe serait incapable d'absorber, ce qui n'est pas facile par ces temps de concurrence excessive.

En attendant, les mesures dont nous avons parlé plus haut paraissent être de bien faibles palliatifs pour remédier à une crise intense qui semble être due surtout à la surproduction, comme celles de 1890 et de 1899, dont les conséquences furent on ne peut plus désastreuses pour la culture. La crise actuelle, qui a eu déjà pour résultat une baisse générale moyenne de 35 pour cent sur les cours du lin pratiqués l'année dernière à pareille époque, n'a pas, de l'avis des personnes compétentes, montré encore toute son acuité.—(La Gazette Commerciale).

---

**Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].**

## AIGUILLES, EPINGLES, AGRAFES ET PORTES D'AGRAFES

D'après le recensement de 1906, il existe aux Etats-Unis 46 établissements qui ont pour spécialité la manufacture d'une ou de plusieurs variétés d'aiguilles, d'épingles ou d'agrafes et portes d'agrafes. Ces établissements représentent un capital de $5,331,939; ils ont 3,965 employés dont les salaires s'élèvent à $1,595,923, et leurs produits sont évalués à $4,750,589. Des hommes et des femmes en nombre presque égal sont employés dans cette industrie, le nombre des hommes étant de 1,862 et celui des femmes de 1,860.

En outre un certain nombre de manufactures ont produit des quantités de ces articles sans en faire une spécialité. La production totale s'est élevée à 1,766,073 grosses d'aiguilles, d'une valeur de $1,518,411 et d'épingles d'une valeur de $2,632,656; ces deux produits représentent une valeur totale de $4,151,067.

La principale variété d'aiguilles manufacturées est celle des aiguilles pour machines à coudre, dont la production s'est élevée à 776,542 grosses, d'une valeur de $600,046. Les aiguilles pour machines à tricoter à loquet viennent ensuite comme importance ,avec une production de 310,846 grosses, évaluées à $422,655. Il a été produit plus d'aiguilles à ressort pour machines à tricoter (332,788 grosses) ; mais leur valeur est beaucoup moindre ($118,223).

De grandes quantités d'épingles de chaque variété ont été produites — 132,632,232 grosses d'épingles ordinaires, 2,550,650 grosses d'épingles de sûreté et 1,704,900 d'épingles à cheveux.

Les valeurs de ces variétés sont respectivement de $1,129,006, $829,386 et $109,245.

Tous les autres produits, comprenant les agrafes et portes d'agrafes, sont évalués à $1,542,028.

---

## UTILISATION DES DEBRIS DE LIEGE

Les débris qui proviennent des diverses manipulations du liège sont utilisés. Une industrie spéciale en France les achète aux prix d'environ $0.50 les 220 livres et en fait des agglomérés de toute nature et du linoleum. Ces débris sont broyés mécaniquement. La poudre de liège ainsi obtenue a des propriétés isolantes qui l'on fait employer pour envelopper les fruits et légumes destinés à l'exportation. En dehors de cet emploi de la poudre de liège, il en est d'autres plus importants. En mélangeant cette poudre avec un agglomérant minéral: plâtre, ciment, chaux, ou organique, brai, goudron, on obtient des briques et des carreaux. Ces briques de liège sont très légères, on en peut faire des cloisons pesant, après la pose de l'enduit, 35 kilogrammes au mètre carré. Les carreaux de poudre de liège sont très bons pour arreêtr le bruit et la chaleur.

La faible conductibilité du liège le fait employer sous des formes diverses à l'isolement des installations et entrepôts frigorifiques, des glacières fixes et portatives. On s'en sert pour la construction de wagons et bateaux-glacières à doubles cloisons de liège avec matelas d'air. On en recouvre aussi les tuyaux de vapeur des chaudières ou les chaudières elles-mêmes pour éviter le rayonnement de la chaleur. Les poudres de liège sont encore employées, mélangées avec de la résine et soumises à la pression d'une presse hydraulique, à la fabrication de bouchons, mais leur plus grand débouché se trouve dans l'industrie des linoleums.

Le linoleum est aujourd'hui connu de tout le monde; il n'est pas d'appartement où l'on n'en trouve au moins quelques mètres; il n'est pas d'installation domestique qui, maintenant, s'en passe. Or, le linoleum est constitué par une matière formant ossature, toile ou papier, recouverte d'une pâte servant à en garnir les vides et formant couverture; ce garnissage est composé d'un mélange de poudre de liège et de bois, d'huile de lin oxydée et d'un siccatif.—(Le Moniteur du tissage des soieries).

---

## CHANGEZ VOS ANNONCES

"Savez-vous ce que vous éprouvez quand vous prenez un journal vieux d'un jour ou deux et qu'après l'avoir lu pendant plusieurs minutes vous vous apercevez que ce n'est pas le journal du jour", disait récemment un marchand. "N'éprouvez-vous pas de l'embarras, du désappointement et du regret pour le temps que vous avez perdu à cette lecture? J'imagine que tout le monde éprouve les mêmes sentiments que moi à ce sujet, ce qui me conduit à soutenir que personne ne lit un journal plus d'une fois—c'est-à-dire en connaissance de cause et que, lorsqu'on a lu une nouvelle, on ne désire pas la relire encore, la question ayant perdu tout son intérêt.

"Eh! bien, pourquoi la même règle ne pourrait-elle pas s'appliquer aux annonces? En réalité, elle y est appliquée par le lecteur, bien que malheureusement elle ne le soit pas toujours par l'homme le plus intéressé—l'homme qui paie l'annonce, en un mot l'annonceur lui-même.

"Un homme qui rirait à l'idée de lire et de relire le même journal, contenant toujours les mêmes articles, n'en continuera pas moins de faire insérer tous les jours dans le même journal la même annonce, sans y apporter aucun changement. Cette annonce n'est évidemment pas lue par ceux qui l'ont déjà vue et l'argent que coûte son insertion est gaspillé en pure perte."

# Fingering Beehive de Baldwin

**La Laine "Fingering" ORIGINALE**

## LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

**NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE**

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

**Dernières Spécialités:**

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Autruche ou de l'Astrakan.

**White Heather.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Petticoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**
HALIFAX, ANGLETERRE
Etablis en 1785 — Vente en Gros uniquement.

**AGENTS:**
**DUNCAN BELL & CO.**
MONTREAL et TORONTO
Demandez des échantillons.

---

Faites connaissance avec . . . . . **L'ECONOMIQUE**

Fondée en 1904

VOTRE INTÉRÊT L'EXIGE, c'est la base de l'économie. Attendez notre voyageur—Il y va de votre intérêt—il vous réserve des surprises, par la qualité, l'élégance, le fini parfait de tous nos articles à des prix défiant toute compétition.
OFFRE.—A tout client qui désirerait posséder quelques-uns de nos patrons, j'offre de lui confectionner sa propre marchandise dans le style ordonné. Pour plus amples détails, adressez-vous à

**L'ECONOMIQUE** 327 rue St-Francois, Quebec

MANUFACTURE DE JUPES
MANTEAUX ET COSTUMES

J. A. FERLAND, Propriétaire — Téléphone 2789

---

**A. O. MORIN & CIE**

Importateurs en Gros de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE, - MONTREAL

**Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.**

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

---

# OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

**"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."**

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

**ROBERT HENDERSON & CO.,**
MONTREAL.
**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**
Agents de Vente.

---

A GUARANTEE OF BEST VALUE
TRADE MARK
SUSPENDER
MADE IN CANADA BY THE BERLIN SUSPENDER AND BUTTON CO.

**Agent pour la province de Québec:**

**W. C. H. HORTON,** 204, rue St-Jacques, MONTREAL



1608
1908
"Tissus et Nouveautés"
(Tissues & Dry Goods)
ÉDITION COMMÉMORATIVE
1608 DU 1908
TRICENTENAIRE DE QUÉBEC
Numéro de Luxe
Montreal
Juillet 1908

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX — MONTREAL, JUILLET — No 7

## LES SOCIETES COOPERATIVES ET LES "SOUP KITCHEN".

La discussion du projet de loi relatif aux sociétés coopératives a fait dire à des personnes qui, par leurs études et le rang qu'elles occupent soit à la Chambre, soit au Sénat, soit même sur les bancs du gouvernement, des choses pour le moins surprenantes.

Les uns prétendent travailler pour la masse à laquelle ils promettent la vie à meilleur marché. C'est la pêche aux électeurs. Les autres, casés à vie au Sénat, et qui, par conséquent, n'ont rien à demander à l'électorat, ne se gênent guère pour accuser les marchands de détail de voler la clientèle sur les prix et sur le poids.

L'un d'eux fait ressortir la différence entre les prix du gros et ceux du détail pour certaines marchandises, afin de bien démontrer que les prix du détail sont abusifs pour le consommateur.

Seulement, le sénateur qui, à chaque session, touche bien facilement, et sans avoir beaucoup fait pour les gagner, ses $2,500, oublie une chose, c'est que, malgré la différence entre les prix du gros et ceux du détail, les épiciers ne s'enrichissent guère dans leur commerce. Quatre-vingt-quinze pour cent au moins de ces épiciers échangeraient très volontiers leurs profits annuels contre l'indemnité annuelle du sénateur.

Il ne faut pas perdre de vue que la différence entre les prix du gros et ceux du détail est loin, bien loin de représenter le profit du détaillant; et il ne faut pas croire que, parce que la loi favorisera les sociétés coopératives au détriment des commerçants particuliers, on fera bénéficier le consommateur des frais généraux qui grèvent la marchandise vendue par le détaillant auquel on déclare la guerre.

On veut supprimer les intermédiaires. Du producteur directement au consommateur est une utopie qui n'est pas nouvelle. Si l'intermédiaire était un rouage inutile, il y a bel âge qu'il n'existerait plus.

C'est un problême complexe que la question de l'approvisionnement et de la distribution des marchandises. En théorie, rien n'est plus facile que de dire: supprimons les intermédiaires, mettons le consommateur en rapport direct avec le producteur et le premier obtiendra les choses nécessaires à la vie et même les objets de luxe à des conditions de bon marché inconnues jusqu'à ce jour.

D'abord, rien ne nous dit que le producteur, surtout par ces temps de combines et de trusts, ne prendrait pas pour lui le bénéfice qui va aux mains des intermédiaires. Le producteur n'est d'ailleurs pas organisé pour le service de distribution que font aujourd'hui les intermédiaires. Il devrait le créer avec tous les frais qui en découlent.

D'autre part, est-ce que nous produisons ici-même tout ce que nous consommons? Pouvons-nous supprimer les intermédiaires pour les approvisionnements et la distribution des produits exotiques? Inutile de répondre à ces questions.

On vient nous dire, pour justifier le projet de loi sur les sociétés coopératives: il y a trop de marchands de détail et, pour qu'ils puissent vivre, ils augmentent les prix de vente d'une façon démesurée.

Or, parcequ'on trouve qu'il y a déjà trop de marchands de détail on propose simplement d'en augmenter le nombre en leur suscitant des concurrents: les sociétés coopératives.

Alors, avouez-le, ce que vous voulez par votre loi sur les sociétés coopératives, c'est ruiner le commerce de détail actuellement existant. Vous trouvez que ces commerçants sont trop nombreux et vous les supprimez en bloc. Voilà comment vous prétendez aider le commerce.

Et quand vous aurez ruiné les commerçants de détail, aurez-vous enrichi le pays, aurez-vous enrichi les producteurs, aurez-vous enrichi les coopérateurs de vos sociétés coopératives?

Ce que vous aurez fait, le voici: vos sociétés coopératives, dans les campagnes surtout, végéteront, culbuteront, parce qu'elles n'auront pas la clientèle voulue pour prospérer. Les sociétés coopératives, vous avez perdu cette question de vue, ne font pas crédit, ne peuvent pas faire crédit, du moins pour de certains montants et pour un temps suffisamment long. La clientèle qui exige de longs crédits entre deux récoltes ne pourra se fournir dans les sociétés coopératives. Ces sociétés n'auront donc que la clientèle qui achète et paie au comptant, c'est la plus réduite.

Où donc se fourniront ceux qui ont besoin de crédit? Pas chez le détaillant, puisque vous l'aurez tué. Il ne peut vivre ni subsister, s'il n'a que la clientèle qui achète à crédit; il n'aura pas celle du client qui achète au comptant puisque vous l'aurez envoyée à la société coopérative.

Vous voulez favoriser la masse, réduire pour elle le coût de l'existence. Assurez lui d'abord les moyens de vivre, au lieu de l'empêcher de vivre.

Dans les villes, l'ouvrier chôme souvent, il a besoin de crédit. Qui donc lui fait crédit si ce n'est l'épicier, le boucher, le boulanger, etc., et quand vous n'aurez que des épiceries coopératives, des boucheries coopératives, des boulangeries coopératives, qui donc nourrira pendant l'hiver tous les ouvriers du port, du bâtiment, etc., qui n'ont de travail que l'été?

Et quand les manufactures de coton et les diverses fabriques, par les temps d'accalmie et de crises, ferment leurs portes ou réduisent les heures de travail qui ouvrira aux ouvriers et aux ouvrières le crédit qui les fera vivre?

Votez votre projet de loi sur les sociétés coopératives, mais alors préparez-vous à ouvrir des "soup kitchen".

---

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)**

## LA CONFLAGRATION DE TROIS-RIVIERES

La population de Trois-Rivières vient d'être cruellement éprouvée par une conflagration épouvantable qui a semé la ruine dans tout le quartier commercial et privé d'abri des centaines de famille. Aux regrets et aux sympathies adressés de toutes parts aux malheureuses victimes "Tissus et Nouveautés" joint les siens et fait des voeux ardents pour que le quartier incendié renaisse de ses cendres au plus tôt et que la prospérité y revienne plus grande encore que par le passé.

Les Compagnies d'assurances, bien que les pertes qu'elles ont à couvrir soient considérables, ne failliront certainement pas au devoir qui leur incombe. Les assurés seront entièrement payés, nous en avons l'espoir. Mais ce qui est nécessaire, essentiel, c'est que les Compagnies d'assurance n'apportent aucun retard au règlement des pertes. Leur devoir, nous ne saurions trop insister là-dessus, est de régler immédiatement pour ne pas prolonger et augmenter la détresse des malheureux incendiés et retarder la construction des bâtisses que le feu a rasées, ainsi que la reprise des opérations du commerce actuellement annihilées.

Plus l'action des compagnies d'assurances sera prompte et plus aussi elle sera efficace.

C'est un million au moins, nous dit-on, ques les Compagnies d'assurances auront à débourser; qu'elles paient sans sourciller ce million, ainsi elles ramèneront la confiance au sein d'une population aujourd'hui abattue, mais qui ne demande qu'à se mettre à l'oeuvre avec courage pour réparer les désastres.

## LE CREDIT ET L'ASSURANCE

L'assurance est reconnue comme un des éléments les plus importants dans la question de l'octroi des crédits. Néanmoins un grand nombre de marchands n'accordent pas à cette quesion d'assurance la considération qu'elle mérite. Il arrive souvent, quand on interroge un détaillant au sujet de l'assurance de ses marchandises, qu'on découvre qu'il n'est nullement assuré contre l'incendie ou que sa police porte un montant d'assurance bien au-dessous de la valeur de son stock en magasin.

Le marchand de détail devrait comprendre que, quand il achète à crédit sans prendre un montant d'assurance suffisant, il demande à son fournisseur d'assumer un double risque. En premier lieu, le risque ordinaire du crédit et, en second lieu, le risque du feu.

Presque invariablement les marchandises placées dans les entrepôts du marchand de gros sont amplement assurées. Quand des marchandises sont transférées de ces entrepôts au magasin du détaillant, elles devraient également être assurées contre le feu.

Si un marchand néglige d'assurer ses marchandises parce qu'il n'apprécie pas l'importance de la garantie que lui offre l'assurance, son fournisseur peut facilement déduire de ce fait que son débiteur est un commerçant qui manque de méthode dans ses affaires en général. S'il n'a pas recours à l'assurance qui, en affaires, est d'une importance capitale, très naturellement on peut le soupçonner d'accorder un crédit trop libéral à ses clients, de n'apporter qu'une médiocre attention à ses collections et d'acheter avec plus ou moins de prudence. Un marchand qui se néglige sous le rapport de l'assurance, laisse forcément supposer qu'il est négligent sous d'autres rapports.

Les taux élevés des primes dans certaines localités sont donnés comme la raison pour laquelle les marchandises ne sont pas assurées ou le sont pour un montant trop limité. Mais le marchand devrait bien se pénétrer de l'idée que le motif de ces taux élevés est que, dans de telles localités, les feux sont plus fréquents ou plus désastreux que dans des localités mieux protégées.

Les primes d'assurance sont basées sur la qualité du risque. Plus les compagnies d'assurance savent que le risque est grand et plus aussi elles demandent un taux de prime élevé, et nous pourrions en déduire logiquement que plus le risque est grand et plus aussi le marchand a besoin de la protection que lui donne une assurance contre l'incendie. Le marchand qui assume lui-même une partie du risque en n'assurant pas ses marchandises pour leur pleine valeur est comme le disent les Anglais "penny wise and pound foolish". Agir ainsi, c'est, de la part du marchand, agir injustement envers ceux qui lui accordent du crédit. Par suite, il ne devrait pas être surpris si, à l'occasion on lui refusait absolument crédit jusqu'au jour où il aurait suffisamment assuré ses marchandises.

Le manque de sagesse qui fait que, sous prétexte d'économie, on néglige d'assurer son stock, deviendra apparent qu..lque jour de malheur, quand les marchandises seront consumées par le feu et que les fruits du travail et des économies de nombreuses années s'évanouiront en quelques minutes. Si le stock a été convenablement assuré, l'indemnité que paieront les compagnies d'assurance sera suffisante pour que le marchand puisse satisfaire à toutes ses obligations et partir en affaires à nouveau. Dans le cas contraire, tout est perdu pour lui: capital et crédit.

L'assurance est un point qui mérite l'attention la plus sérieuse de la part de tout homme d'affaires. Il devrait avoir pour règle invariable d'être bien assuré dans de bonnes compagnies et de ne jamais laisser périmer ses polices.

## LA CONVENTION FRANCO-CANADIENNE

Dans un précédent numéro du "Prix Courant", nous avons, d'après des renseignements puisés à bonne source, émis l'opinion que l'adoption de la Convention franco-canadienne signée à Paris le 19 septembre 1907, rencontrerait de l'opposition au Sénat français.

Le Parlement français est maintenant en vacances pour plusieurs mois et il s'est séparé sans que le Sénat ait voté la nouvelle Convention. Nous n'aurons rien de bon de ce retard de la part du Sénat français; car, à la rentrée des Chambres, il est fort probable que la Commission de Révision du Tarif des Douanes aura terminé son travail et que la Chambre Haute en profitera pour remette la discussion du traité franco-canadien après celle du nouveau tarif de douanes qui sera proposé.

## LES FAILLITES AU CANADA

Les faillites au Canada pendant le premier semestre de 1908, telles que rapportées par R. G. Dunn & Co., ont été de 881, soit de 308 plus nombreuses que pendant le premier semestre de 1907. Le passif des faillis s'est élevé à $8,335,725 au lieu de $5,426,433 durant la même période en 1907; d'où augmentation de $2,-909,292 en valeur.

Voici le tableau, par province, du nombre de l'actif et du passif des faillis:

| | Nombre | Ac'if | Pasif |
|---|---|---|---|
| Ontario | 351 | $2,606 599 | $3,207,120 |
| Quebec | 341 | 2,189,421 | 3,258 496 |
| Colombie Anglaise | 15 | 231,119 | 105 070 |
| Nouvelle Ecosse | 29 | 93,478 | 248,939 |
| Manitoba | 43 | 510,200 | 483,700 |
| Nouveau Brunswick | 19 | 79,750 | 144,950 |
| I e du Prince Edouard | 4 | 18,000 | 85,200 |
| Alberta | 79 | 977,273 | 741,250 |
| Total | 881 | $6,705,849 | $8.335,725 |
| " 1907 | 573 | 3,996,624 | 5,426,433 |

La revue de Dunn dit à propos des faillites du dernier trimestre: La classification des faillites au Canada, pendant le second trimestre de 1908, fait ressortir un certain nombre de points de comparaison favorables, quant aux montants compris dans les diverses occupations, bien que le nombre des faillites ait été plus grand dans la plupart des cas. Les pertes totales de l'industrie manufacturière sont au nombre de 106, pour une valeur de $1,364,282, contre 68 faillites similaires l'année dernière, alors que le passif se montait à $1,176,230. Sept des quinze classes indiquent de plus petites pertes que l'année dernière. La diminution la plus remarquable étant d'environ $250,000 dans l'industrie du bois, alors qu'une diminution plus ou moins grande est rapportée dans les industries du fer, de la machinerie, de la laine, des chapeaux, des liqueurs et de la poterie.

L'augmentation la plus forte que la perte de l'année dernière porte sur la

# FAITS AU CANADA.

Au No. 27 rue Lombard, Toronto, est une nouvelle manufacture produisant, pour l'usage des marchands Canadiens, les patrons de robes les plus modernes, établis de la manière la plus scientifique, qui soient produits en quelque endroit de l'Amérique. C'est la succursale Canadienne de la Home Pattern Company de New-York, qui fait et distribue les

# Patrons du Ladies' Home Journal.

Il n'y a pas d'aide plus sûre ou plus rapide, pour l'établissement d'un grand commerce de nouveautés, que la vente de ces patrons. Une acheteuse de patrons satisfaite, bien servie, devient bientôt une cliente régulière de chaque département. Les Patrons du Ladies' Home Journal attirent de nouvelles clientes et les retiennent. Les établissements T. Eaton Store, Toronto et Winnipeg; Marshall Field and Company, Chicago; John Wanamaker, New-York et Philadelphie, et 2,500 autres des principaux marchands des Etats-Unis et du Canada ont démontré cela. Si vous n'avez pas de département de patrons dans votre magasin, ou si vous n'êtes pas satisfait des patrons que vous avez, ne voulez-vous pas nous laisser discuter la chose avec vous? :-: :-: :-: :-:

Adressez-vous à The Home Pattern Company, 27 rue Lombard, Toronto, ou 615 43e Rue Ouest, New-York. :-: :-;

# Les Meilleurs en Amérique.

division des "divers", alors que le passif a été également considérablement plus fort dans l'industrie du vêtement et de la meunerie. Les faillites commerciales, pendant le second trimestre de 1908, ont été de 257 en nombre et de $1,821,340 en valeur, contre 179 faillites commerciales, l'an dernier, pour un montant de $1,226,-108. Cette augmentation a été à peu près également distribuée entre neuf des quinze classes, la seule comparaison favorable ressortissant aux commerces d'épicerie, d'hôtels, des liqueurs, du vêtement, des chaussures et des meubles. L'augmentation la plus forte dans le passif appartient aux magasins généraux et aux marchands de marchandises sèches.

## QUELQUES MAXIMES

Soyez sévère dans l'appréciation de votre travail, afin que d'autres puissent le juger moins sévèrement.

Si un homme vous juge mal, pardonnez-lui. L'erreur est humaine, le pardon est divin.

Vous pouvez avoir à souffrir d'oberver des principes, mais votre travail montrera le résultat de ces principes.

N'ayez pas deux sortes de morale, l'une pour votre intérieur, l'autre pour les affaires. Ce qui est juste est juste, ce qui est mál est mal.

Le véritable travailleur aime son travail et lui sacrifie tout plaisir.

Il peut y avoir bien des nuages dans votre vie de travailleur. Rappelez-vous que les plus beaux couchers de soleil ont souvent lieu après des journées nuageuses.

Hésitez à donner des explications, à moins qu'on ne vous en demande. On prend souvent les excuses pour l'aveu d'une faute.

Faites plus que ce pour quoi vous êtes payé. Souvenez-vous qu'il faut à certaines gens beaucoup de temps pour payer ce qu'ils doivent.

Laissez les gens critiquer votre ouvrage tant qu'ils veulent, mais ne permettez pas qu'on attaque à faux votre réputation.

Sachez plus de choses que n'en exige votre travail. Un changement est une chose commode.

Quand vous vous sentez découragé, recommencez et essayez de nouveau.

Il y a des personnes qui accomplissent beaucoup dans leur jeunesse; plus nombreux sont celles qui ont leur récompense dans leur vieillesse.

Ne soyez pas lâche. Le soleil n'aime pas briller sur ceux qui ont peur de leur ombre.

Rappelez-vous quelques-unes des choses que votre mère vous a enseignées quand vous étiez jeune; elles en valent la peine.

Vous pouvez frapper un cheval de trait, mais un cheval de course a besoin de sympathie et d'encouragement.

## LE CONGRES INTERNATIONAL COTONNIER

Lundi, 1er juin, s'est ouvert, dans la salle de la Société des Ingénieurs civils de France, le 5e Congrès International cotonnier.

M. Jean Cruppi, ministre du commerce, accompagné de M. Chapsal, conseiller d'Etat, directeur, assistait à la première séance du congrès.

Sur l'estrade, aux côtés de M. Casimir Berger, délégué de France, président du congrès, on remarquait: MM. Méline, ancien président du Conseil, président de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture françaises; sir Thomas Barclay; un certain nombre d'attachés d'ambassade; les membres du comité international: Macara (Angleterre), président de la fédération; Syx (Suisse), vice-président; Langen (Allemagne), trésorier honoraire; Henry Higson (Angleterre), Arthur Kuffer (Autriche); Jean de Hemptinne (Belgique); Calvet (Espagne); Ter-Knil (Hollande); Costanzo-Cantoni (Italie); Senjiro-Watanabe (Japon); M. Esnault-Pelterie, président de l'Association cotonnière coloniale et du syndicat général de l'Industrie cotonnière de France, etc.

Dans la salle un grand nombre d'industriels cotonniers venus de tous les points du pays, dont la plupart membres de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture françaises; M. Ch. Renard, administrateur-délégué de cette Association; etc.

A l'ouverture de la séance, M. Camille Berger salue tous les délégués internationaux, et tout particulièrement les nouveaux adhérents de la Fédération ,notamment les représentants des Pays-Bas, du Japon et de la Norvège. Le Président espère que l'exemple donné par les délégués de ces puissances assurera à bref délai l'adhésion d'autres nations du Continent, ainsi que le retour parmi les congressistes, d'une nation amie: la Russie. (Applaudissements).

"Les Américains, ajoute-t-il, ont accompli un long trajet et ont quitté leur terre au moment d'une crise que nous souhaitons voir bientôt finir. Eux aussi adhéreront à notre Fédération, en apportant un concours aussi efficace qu'important." (Nouveaux applaurissements).

En terminant, l'orateur souhaite la bienvenue à tous. La France, dit-il, est heureuse de tendre la main aux nations représentées.

M. Cruppi, ministre du Commerce, prononce ensuite le discours suivant:

"Au nom du gouvernement de la République, je salue avec sympathie les délégués de tous les pays d'Europe, d'Amérique et d'Asie qui viennent participer aux travaux du Congrès.

"Vos réunions précédentes ont eu lieu à Zurich, à Manchester, à Brême, à Vienne, et vous avez reçu partout l'accueil le plus cordial; cette année, je l'espère, vous n'aurez pas à vous plaindre de la réception que Paris vous réserve.

"En organisant ces congrès, la fédération internationale cotonnière poursuit le but le plus élevé; d'abord elle a voulu grouper tous les industriels pour lutter contre la spéculation qui trouble les opérations normales, et, en prélevant des profits injustifiés, exerce une véritable tyrannie sur celui qui file ou tisse le coton aussi bien que sur celui qui le plante. Vous avez voulu aussi régler avec sagesse les rapports entre les producteurs de la matière et ceux qui l'emploient.

"Vos réunions ont enfin le précieux avantage de rapprocher les industriels cotonniers et de substituer entre eux les relations d'estime et de courtoisie aux anciens dissentiments de la jalousie commericale.

"Messieurs ,la question de la production du coton est devenue, en raison de son importance, une véritable question sociale, qui doit préoccuper non seulement les industriels, mais tous les gouvernements. Les besoins nouveaux des débouchés immenses ont créé des demandes si importantes de tissus qu'on peut craindre parfois de voir la matière première manquer à l'alimentation des filatures et des tissages. Ce problème est bien digne de nos préoccupations communes. En France, afin de parer à l'instabillité des récoltes et de garantir à nos industries les approvisionnements nécessaires, nous faisons un effort pour développer et favoriser de toute manière la culture du coton dans nos colonies. En cela, d'ailleurs, nous suivons l'exemple de l'Angleterre et de l'Allemagne.

"Vous savez que la filature représente environ 7 millions de broches, que notre matériel est tres moderne et très perfectionné, que le tissage français a exporté plus de 40 millions de kilos de tissus de coton en 1906. Nous ne négligerons aucun effort pour développer cette branche de notre industrie nationale. Aussi comprendrez-vous que le gouvernement soit disposé à suivre avec le plus grand intérêt les délibérations d'un congrès où sont réunis les hommes les plus considérables et les plus distingués de l'industire cotonnière.

"Soyez les bienvenus dans notre France où vous venez au nom de tant de peuples servir les idées de travail et de paix."

M. Macara, de Manchester, président du comité de la fédération internationale, a ensuite énuméré les progrès accomplis au cours de l'année 1908; et après avoir entendu lecture du rapport financier présenté par M. O. Langen, d'Allemagne, trésorier honoraire, l'assemblée a écouté le rapport présenté sur la conférence qui a réuni à Atlanta, en Amérique, l'année






HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table. Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes:

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

Et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche. Nouvelles Teintes et nouveaux dessins pour le Commerce du Printemps.

*Agent pour la vente:* W. B. STEWART
11 rue Front, TORONTO, Ont.



Avez-vous vu nos bretelles Wizard? C'est un article qui rapporte de l'argent et attire la clientèle.

Ces bretelles à bouts en corde sont les meilleures qui soient faites au Canada. Elles sont aisées à porter et n'enlèvent jamais les boutous. Nous les vendons $2.50 la douzaine et elles se détaillent à 50c. Vous devriez les essayer. Comme autre spécialité en bretelles, nous avons les bretelles " Ideal." Aucun stock n'est complet sans elles.

Nous offrons aujourd'hui la ligne la plus forte de bretelles faites au Canada.

Voyez nos lignes pour Noël avant de placer vos ordres.

Nous avons plusieurs lignes de nouveautés et il vous sera profitable de les examiner avant de donner une commande.



## GLOBE SUSPENDER CO.,

ROCK ISLAND, QUE.

L. O. PAQUET
Québec.

J. A. OUIMET,
Montréal.

dernière, les filateurs, cultivateurs et manufacturiers de coton.

L'après-midi, les congressistes se sont répartis en sections pour l'étude des questions portées au programme et qui ont été ensuite examinées en séance plénière.

* * *

Des débats approfondis ont été consacrés à l'étude d'une question for importante, celle du "short time", ou chômage dont les industriels anglais viennent de prendre l'initiative pour enrayer, dès le début, les effets de la crise cotonnière qui commence à sévir un peu partout.

Les industriels français ont déclaré qu'ils ne pouvaient pas, en ce moment, prendre une mesure aussi grave, tout en reconnaissant les avantages qu'elle présente pour diminuer l'encombrement du marché; ils ont fait observer que la période de prospérité de l'industrie cotonnière qui venait de s'écouler, avait été plus longue pour les autres pays que pour la France, et que l'augmentation des moyens de production avait été beaucoup moins importante en France qu'ailleurs; qu'enfin, les ouvriers français n'avaient pas, sur ce point, le même état d'esprit que les ouvriers anglais. Cette thèse, soutenue pour la France par MM. Gustave Denis, Juillard-Hartman, Georges Lemaître, a été appuyée par M. Méline, comme président de l'Industrie et de l'Agriculture françaises; celui-ci a même proposé au Congrès, pour prévenir les crises de l'avenir, de donner mission au Comité international, qui siège à Manchester, de rechercher les moyens d'agir sur les industriels, afin de prévenir les augmentations d'outillage excessives qui ont lieu tous les jours et qui sont la première des causes de surproduction.

Il lui semble que le comité du Congrès aurait une grande autorité pour avertir et retenir les industriels, membres de la fédération, en leur envoyant un bulletin qui leur ferait connaître la marche générale de l'industrie cotonnière dans le monde d'après les données statistiques qu'il aurait recueillies et les invitant, quand il le faudrait, à ne pas augmenter imprudemment le nombre des broches et des métiers.

La discussion s'est engagée entre les représentants des principaux pays: pour l'Angleterre, M. Macara, président, MM. Tattersall, Preestwich, Macalister; pour l'Autriche, M. Kufler; pour l'Allemage, MM. Langen, Plate, Waibel; pour l'Italie, baron Cantona; pour la Belgique, Jean de Hemptinne, qui a présidé la seconde séance du Congré; pour les Etats-Unis, MM. Mac Coll et Cooper.

Comme conclusion à la discussion, le Congrès a voté les résolution suivantes:

"1o. L'opinion du Congrès est qu'il est extrêmement désirable que chaque Association formant partie de la Fédération Internationale fasse tous ses efforts, durant l'année qui s'ouvre, pour augmenter le nombre de ses Membres, et qu'on prépare un rapport pour le prochain Congrès, montrant le nombre de broches et de métiers affiliés sur acte pour chaque pays séparément, ainsi que l'augmentation et la diminution de l'année, et le nombre total de broches et de métiers pour chaque pays.

"2o. Dans l'opinion du Congrès, les conditions commerciales, dans les conditions internationales présentes, sont telles qu'elles rendent désirable l'examen du "Short Time".

3o. Le Congrès donne mandat au Comité de la Fédération de dresser la statistique annuelle de la marche et du mouvement de l'Industrie Cotonnière et d'avertir les différents pays quand il lui paraît que les moyens de production dépassent la consommation."

"Le Congrès,

"Après avoir entendu les différents rapports sur la situation commerciale des différents pays, exprime la conviction que l'établissement d'une réduction de production égale peut seule écarter les inconvénients, soit du manque de matières premières, soit d'une surproduction industrielle.

"Invite toutes les associations fédérées à compléter leur organisation de façon qu'une réduction égale puisse être établie aussitôt que les circonstances l'exigeront."

* * *

Le Congrès a également traité de la question de l'assurance cotonnière Incendie.

Trois rapports ont été déposés à ce sujet:

Dans le premier, M. Langen (Allemand) a présenté un ensemble d'intéressantes statistiques et a démontré combien le risque des usines protégées (par des installations préservatrices) est moins lourd, en réalité, que ne le prétendent les Compagnies d'assurances allemandes.

Dans le second, M. Higson (Anglais) s'est étendu sur les effets très satisfaisants obtenus déjà en Angleterre par l'Assurance Mutuelle cotonnière.

Dans le troisième rapport, M. Ch. Renard, administrateur-délégué de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture françaises, a établi sur quelles bases tarifaires, financières et juridiques pourrait facilement fonctionner en France une Mutuelle cotonnière, fondée sur une pratique large de la Réassurance.

Ces orateurs ont été très applaudis, et la résolution suivante a été soumise à la ratification du Congrès:

Le Congrès International félicite la Fédération anglaise des Filateurs pour l'établissement d'une assurance mutuelle contre l'incendie et recommande aux différents pays de procéder sur les mêmes bases.

"Pour faire avancer cette question, le Congrès institue une commission dont la mission sera la suivante:

"a) D'étudier la question de réassurance;

"b) De réunir sur une base uniforme des statistiques aussi complètes que possible concernant l'assurance-incendie de toutes les associations affiliées, et de tenir ces statistiques à jour.

"c) De réunir les renseignements concernant les primes et les conditions d'assurance dans les divers pays.

"d) De réunir les renseignements concernant les conditions légales auxquelles sont soumises les assurances dans chaque pays.

"Cette commission sera composée d'un membre désigné par l'Angleterre, l'Allemagne, la France et l'Autriche, et d'un cinquième membre représentant les autres pays affiliés.

"La Commission sera autorisée à prendre l'avis d'experts, s'il y a lieu.

"Les renseignements nécessaires concernant chaque pays seront réunis par chaque association et à ses frais et envoyés au Secrétaire de la Fédération Internationale".

* * *

Le Congrès a encore voté d'autres résolutions, parmi lesquelles l'une, relative au contrat du coton, est ainsi conçue:

"Le Congrès, après avoir pris connaissance du rapport de la Commission du Contrat de Coton, donne mandat à cette Commission de soumettre aux Bourses de coton européennes la formule du contrat C. I. F., sur la base d'un poids net sans franchise, et de, sitôt cette formule acceptée par les Bourses, recommander vivement au commerce de se servir de cette formule pour ses achats C. I. F."

Une autre, visant la culture du coton dans les possessions des divers gouvernements, est formulée en ces termes:

"Le Congrès, ayant pris connaissance des rapports des différents pays sur la questfion de l'extension de la culture du coton (ce qui est si nécessaire pour la prospérité de l'industrie cotonnière), désire témoigner sa satisfaction et exprimer ses remerciements pour les efforts faits et spécialement pour les services rendus par quelques gouvernements qui ont construit des lignes de chemins de fer et organisé d'autres moyens de transport.

"Le Congrès exprime l'espoir que ces efforts vont continuer dans tous les pays où la culture du coton sur une base commerciale sera possible et promet d'user de son influence pour obtenir les appuis nécessaires pour atteindre le but de l'extension de la culture du coton dans toutes les parties du monde."

# Sous-Vetements d'Automne




## "JAEGER"

## en Laine Pure

UNE FORTE RÉCOLTE signifie de FORTES AFFAIRES pour vous, et vos clients demanderont de bonnes marchandises.—Des Maachandises STANDARD et bien Annoncées, comme celles de JAEGER EN LAINE PURE, augmenteront vos affaires.

Notre Nom et notre Réputation de 25 ans sont derrière les Marchandises

---

Sous-Vêtements, Gilets Tricotés, "Golf Coats," "Sweaters," Peignoirs, Bas, Gants, Casquettes, Pantoufles.

---

Rugs en Pur Poil de Chameau, non Teint, Couvertes et "Sleeping Bags," une Spécialité.

---

## Dr. Jaeger's Sanitary Woollen System Co., Ltd.

**Magasin de Gros, 301 rue St-Jacques, MONTREAL.**

En déclarant clos les travaux du Congrès, M. Casimir Berger, président, a remis à M. Macara, président de la Fédération, une adresse, artistiquement tracée et encadrée, lui exprimant les remerciements de tous les membres des Associations fédérées.

M. Macara a remercie chaleureusement la France de l'accueil fait aux congressistes, et en exprimant toute sa reconnaissance à M. Casimir Berger, président du congrès français, qui a été le premier adhérent à la Fédération de la France et qui a tant donné d'éclat au Congrès de Paris, dont tous les congressistes garderont un souvenir inoubliable.

M. Macara a ensuite adressé quelques paroles flatteuses à M. Méline.

M. Méline lui a répondu en se félicitant d'avoir siégé aux côtés d'un des plus grands industriels et d'un des meilleurs esprits de l'Angleterre, d'un des hommes qui font le plus d'honneur à leur pays et à l'industrie du monde.

Ajoutons que de superbes fêtes ont été offertes aux congressistes:

Par M. le Ministre du Commerce, qui a donné en leur honneur un superbe dîner suivi de soirée;

Par la Ville de Paris, qui les a reçus à l'Hôtel de Ville, où elle avait organisé un magnifique concert.

Par les Syndicats français de filateurs et manufacturiers de coton, qui ont offért aux membres du Congrès, le mercredi soir, une fête et un dîner dans l'île du Bois de Boulogne, et jeudi une visite du Musée et du Palais Condé, à Chantilly, sous la conduite d'un membre de l'Académie française: cette visite suivie d'un banquet champêtre et de distractions diverses.

Dans les Congrès antérieurs, les manufacturiers français n'avaient eu qu'à se louer de l'accueil qui leur était fait à l'étranger. Ils ont tenu à le rendre, et nous pensons que leurs hôtes garderont un excellent souvenir de cette réception cordiale, destinée à resserrer utilement les rapports de nos nationaux avec leurs confrères des autres pays.

Pour terminer, nous exprimons le regret que le Canada n'ait pas été représenté au Congrès.

* * *

Le Congrès international des filateurs et tisseurs de coton, qui vient de se tenir à Paris, a eu, on peut le dire, une bonne presse. Tous les journaux, sans distinction d'opinions ont signalé la haute portée et l'utilité incontestable de semblables réunions. "Le Temps", en particulier, a publié à ce sujet un excellent article dont nous tenons à consigner quelques passages.

"Il existe de par le monde, écrit notre grand confrère, 1,200,000 broches d'une valeur de 50 francs ($10) chacune. Vous pouvez compter: cela fait une valeur de 6 milliards ($1,200,000,000) pour les établissements qui transforment en fil le coton brut. Les tissages absorbent 4 milliards ($800,000,000), avec plus de 2 millions et demi de métiers, valant chacun 1,500 francs ($300.) Et l'on doit réfléchir que les manufactures de coton sont répandues maintenant dans tout l'univers civilisé, ou même seulement en train de se civiliser à la manière occidentale: l'Europe, l'Amérique, l'Inde, la Chine et le Japon. Il ne faut pas s'en étonner: on peut dire qu'actuellement il n'est peut-être pas un homme sur terre qui ne consomme chaque année quelques onces ou quelques livres de coton . Cette matière première est au vêtement ce que le blé ou le riz sont à la nourriture: la base indispensable, l'élément universel et démocratique. C'est le textile le plus abondant sur la face du globe, et partant le moins coûteux. Les habitants des pays pauvres, même situés sous des climats peu favorisés, le savent bien: l'immense majorité des Russes et des Chinois du Nord ne sont pas assez riches pour pouvoir se procurer autre chose que des étoffes de coton; et aujourd'hui d'ailleurs ce textile se glisse et se dissimule partout; il ne forme pas seulement la trame des étoffes de laine et de soie à bon marché: il constitue les faux cuirs, des banquettes de chemins de fer et la percaline des reliures; et si on le rencontre à chaque instant, on ne le reconnaît pas toujours.

"Il ne paraît pas possible, par conséquent, qu'on puisse prévoir, d'ici à très langtemps, le remplacement du coton par une autre matière première; et il faut en conclure que l'industrie cotonnière est une industrie saine, une industrie de tout repos. Seulement, elle est comparable à un très grand corps, à un géant assez vorace et d'estomac irrégulier: elle est dyspeptique; il y a des moments où elle n'arrive pas à digérer assez vite ce qu'elle a absorbé. Ou bien elle est prise de boulimie; et alors, on lui fait payer très cher la nourriture qu'elle réclame.

"Une crise de ce genre éclata il y a quelques années. Le prix du coton doubla. Il est certain que la spéculation s'en était mêlée, et cela était inévitable. Quand le premier congrès international de l'industrie cotonnière se réunit à Zurich, il y a quatre ans, ce fut d'abord pour examiner s'il ne serait pas possible de se passer complètement ou presque complètement de l'intermédiaire des Bourses cotonnières. Chose curieuse et bien instructive, on arriva bientôt à comprendre qu'on poursuivait un rêve, et que tout ce qu'on pouvait espérer, c'était de parvenir à une réforme des règlements intérieurs de ces Bourses sur le principe de laquelle les représentants mêmes de celles-ci sont tombés d'accord. Mais l'on s'aperçut en même temps que l'oeuvre à faire dépassait de beaucoup le programme primitif; et en effet, depuis que s'est constituée cette entente internationale des fabricants d'une des plus puissantes industries du globe, des résultats singulièrement importants ont été obtenus.

"Il fallait, pour effectuer la réduction du travail à dix heures dans les manufactures cotonnières, qu'un accord intervînt entre les industriels de chaque pays; et jamais on n'y fût parvenu sans ces rencontres régulières de tous les intéressés et le travail de leur organe permanent, le comité international. Il fallait, pour éviter dans la rédaction des traités de commerce des erreurs techniques qui ont été trop fréquentes, qu'il existât un bureau d'informations où pussent s'adresser les gouvernements: le comité international et les congrès rendent ce grand service Ce n'est pas tout: on a pu unifier des mesures de poids, des formes d'emballage, simplifier tous les détails d'un commerce immense, échanger tous les renseignements relatifs à l'introduction de la culture du coton dans les colonies des différents Etats, de façon à échapper un jour, dans une certaine mesure, à la domination des Etats-Unis, qui produisent actuellement les trois quarts du coton consommé sur la terre. Enfin on envisage la possibilité d'assurances ou de réassurances mutuelles des industries nationales cotonnières les unes au profit des autres. C'est la création d'un corps, d'une unité ayant conscience d'elle-même. Il n'y a peut-être rien aujourd'hui de plus neuf et de plus fertile en conséquences."

---

## UNE BONNE DEVISE

"Faites ce pour quoi vous êtes payé—et faites-en un peu plus", voilà la substance d'une de ces devises en affaires qui ont eu tant de vogue récemment. Un marchand détaillant disait, un jour: "Je suis certain que l'observance attentive et constante de cette devise produirait plus de profits que tout autre effort fait dans d'autres directions. A mon avis, l'importance entière de cette devise est dans sa dernière partie.

"Presque tous les hommes consentent à faire le travail pour lequel ils sont payés; s'ils ne voulaient pas le faire, ils ne s'engageraient pas; mais le nombre de ceux qui, outre leur travail régulier, consentent à s'occuper de quelque chose en dehors de ce travail, est limité. Dans la plupart des cas, on voit que c'est un nombre limité d'employés qui trouvent dans leur enveloppe de paye une augmentation de salaire. Un observateur attentif remarquerait peut-être que les employés qui consentent à faire un peu plus que ce pour quoi ils sont payés, figurent pour une grande proportion parmi

¶ Les indications que les affaires d'Automne feront record n'ont jamais été plus pleines de promesses qu'en ce moment.

¶ De plus, de grands centres consacrent plus d'espace et d'énergie aux Articles de Cou pour Dames qu'on ne l'avait remarqué depuis des années.

¶ En conséquence, nous échantillonnons un assortiment pour l'Automne dans tous les effets les plus nouveaux, assortiment qui est réellement une merveille. Il éclipse tous les essais faits auparavant.

¶ Nous conseillons aux marchands de donner leurs ordres de bonne heure. Il sera peut-être difficile d'obtenir les marchandises plus tard.

*Les vendeurs sont maintenant en route, offrant cette ligne d'Automne, et sont à votre service.*

# Ladies' Wear, Limited

58-64, rue Wellington Ouest,

**TORONTO.**

**Bureau a Montreal : 16, avenue McGill College.**

ceux dont les salaires augmentent rapidement. Tout cela peut être exprimé dans une seule phrase: l'homme qui fait plus que ce pour quoi il est payé, s'aperçoit à l'occasion qu'il est payé pour un travail plus grand que celui qu'il fait."

---

### DECISION IMPORTANTE DE LA COMMISSION DES SESSIONS D'EDIMBOURG

Le 17 juin, à la seconde division de la Commission des Sessions, d'Edimbourg, par devant le Lord Juge Clerk et les lords Stormonth Darling, Low et Ardwall, M. Thos. Ogilvie, sr., résidant à Kepplestone, Aberdeen, le seul propriétaire de la maison Thos. Ogilvie & Sons, entrepositaire de lainages, 72 et 74 rue Bay, Toronto, fit appel aux commissaires du Income Tax d'Aberdeen, contre une répartition d'impôts pour l'année finissant le 5 avril 1906, fixée à la somme de 10,000 livres sterling, à lui imposée, d'après l'annexe D des Actes sur le Income Tax, en rapport avec les profits des affaires faites à Toronto. L'appelant prétendait que la maison Thos. Ogilvie & Sons, avait son siège principal à Toronto, que les affaires de cette maison étaient faites exclusivement et entièrement à la maison-mère, et que cette maison-mère étant en dehors du Royaume-Uni, se trouvait d'après la signification des Actes sur le Income Tax, une possession étrangère et que cette maison n'avait aucune responsabilité vis-à-vis du Revenu par rapport aux profits qu'elle faisait, ou qu'elle n'avait aucune taxe de revenu à payer sur les profits ainsi faits.

L'inspecteur des taxes (M. W. S. Kitton) soutenait que l'appelant était obligé de payer un revenu sur les profits faits par la maison Thos. Ogilvie & Sons.

Les commissaires rejetèrent l'appel, sous prétexte que l'appelant était le seul commerçant faisant affaires sous la raison sociale de Thos. Ogilvie & Sons et jouissait seul du droit de diriger et de contrôler chaque département de son commerce, qu'il avait seul droit aux profits et qu'il était responsable pour les pertes faites par la maison de commerce. Thos. Ogilvie, sr., exprima son mécontentement de cette conclusion et les commissaires portèrent la cause devant la Commission des Sessions.

La Seconde Division confirma la décision des commissaires, Lord Stormonth Darling dit: que la cause n'était pas compliquée, par le fait que le commerce ou les affaires des entrepositaires de lainages étaient faits aux numéros 72 et 74 rue Bay, Toronto, Ontario, sous la raison sociale de Thos. Ogilvie & Sons, commerce qui est le seul en question et fait par une compagnie; que l'affaire n'était compliquée par aucune question concernant la résidence de la firme ou compagnie, s'il en existe une. C'était le cas de Thos. Ogilvie, sr., qui fut déclaré par les commissaires être "par lui-même le seul commerçant faisant affaires sous la raison sociale de Thos. Ogilvie & Sons, investi seul du droit de diriger et de contrôler chaque département de son commerce, ayant seul droit aux profits et étant seul responsable des pertes faites dans les dites affaires." Cela sembla suffisant au juge, pour confirmer la décision en faveur de la Couronne et il fut donc d'opinion que la décision des commissaires était juste.

---

### LE SOCIALISME ET L'INDUSTRIE

M. W. H. Lever, le grand manufacturier de Port Sunlight, membre du Parlement, qui occupe en Angleterre une position considérable, non seulement à cause de l'importance de ses affaires, mais grâce aux oeuvres philanthropiques qu'il a créées en faveur de ses ouvriers (il a construit pour eux une Garden City idéale), ayant reçu du directeur d'une revue anglaise, The Magazine of Commerce, une lettre dans laquelle notre confrère lui demandant son opinion sur la théorie, chère aux socialistes, que le travail est la source de toute richesse, a répondu en citant un ensemble de faits qui, à ses yeux, constituent une réfutation nette et précise de cette assertion.

Nous sommes persuadés que nos lecteurs liront avec intérêt une étude qui reflète si parfaitement le sens pratique d'un "man of businee" anglo-saxon.

M. W. H. Lever exprime ainsi son opinion:

Il m'a toujours semblé que la question, "socialisme" ou "individualisme", pouvait se résumer en une question de "travail à la journée" ou "travail aux pièces". Nous sommes en présence d'une obligation: produire les articles, denrées ou objets nécessaires à la communauté. Le socialistes nous proposent de rebâtir la cuter cette tâche par le travail "à la journée"; tandis que l'individualisme estime que la même tâche serait plus profitablement accomplie par le travail "aux pièces". Nous sommes tous d'accord pour reconnaître que l'organisation sociale contemporaine engendre des maux nombreux et profonds, par suite des différences extrêmes qui existent entre la richesse et la pauvreté; mais, lorsque les socialistes nous proposent de rebâtir la cité sur un plan idéal, ils devraient d'abord s'efforcer de découvrir quelles sont les données les plus capables de contribuer aux progrès de la société. Si les socialistes se bornaient à indiquer le but, vers lequel, d'ailleurs, nous tendons tous, et qui est de trouver le moyen d'obtenir la plus grande somme de bonheur et de bien-être pour tous, et s'ils venaient joindre leurs efforts aux nôtres afin de découvrir les meilleures méthodes permettant de réaliser les améliorations souhaitées, sans détruire les règles fondamentables qui régissent toute société, j'ose dire que nous ferions de plus rapides progrès dans l'avenir, que nous n'en avons faits dans le passé.

Quand nous voyageons en Suisse, nous apercevons quelquefois une belle montagne, dont le sommet est illuminé par un soleil radieux; mais si, pour atteindre ce sommet, nous ne tenons aucun compte des ravins et des précipices qu'il nous faudra franchir, si, en un mot, nous ne faisons aucun effort pour découvrir la route unique que nous pourrons suivre sans danger, il y a peu de chances que nous parvenions jamais au sommet de la montagne.

De même, dans une civilisation aussi élevée que la nôtre, nous ne pouvons non plus négliger un fait important ; c'est que les progrès que nous ferons dans le futur ne sauraient guère être plus rapides que ceux qui, au cours des âges sans nombre des temps passés, nous ont amenés à l'état de médiocre civilisation des temps présents.

#### Les éléments de la richesse

Maintenant, avant de nous occuper de la répartition de la richesse, étudions quels sont ses éléments constitutifs.

Ses principaux facteurs sont au nombre de trois: Le travail, le capital et l'employeur. Il ne saurait être question du travail et du capital seuls; l'employeur est aussi nécessaire que les deux autres facteurs; qu'il soit un simple patron, un conseil administratif, un gouvernement ou l'Etat. Le travail est intelligemment représenté quand il est organisé en "trade-unions", s'occupant des intérêts particuliers de leurs membres.

Actuellement, pour la production des articles nécessaires à la communauté, le payement du salaire des travailleurs est la première des charges obligatoires, et la seconde charge est la rémunération du capital. Quant au payement du patron, de l'employeur, il n'a rien d'obligatoire; c'est un gain variable et incertain, et tout ce que l'employeur peut espérer recevoir pour sa part, c'est le surplus, ce qui reste après que le travail et le capital ont été obligatoirement rémunérés.

Quelquefois il y a déficit, c'est-à-dire que, non seulement il n'y a aucun bénéfice, mais qu'il y a une perte; dans ce cas, l'employeur ne reçoit rien, et le capital, lui aussi, est entamé. Cependant, dans les conditions actuelles, et conformément aux lois, le travail, lui, ne doit subir aucune perte et dans aucune circonstance. Ainsi, avec l'organisation sociale actuelle, le salaire du travail est la première des charges, c'est une créance hypothécaire, une obligation garantie.



### Le capital ne peut pas être supprimé

Voyons maintenant ce que nous proposent les socialistes? Ils nous proposent la nationalisation de tous les moyens de production, que l'Etat devienne le propriétaire du capital ,et le seul et unique patron. Mais, par la nationalisation des moyens de production, ils n'auront pas aboli le capital; ils en auront simplement changé le propriétaire; on ne peut pas supprimer le capital, parce qu'il est indispensable pour la production.

Supposons que la première mesure prise pour nationaliser les moyens de production, les usines, l'outillage, les machines, les chemins de fer, etc., soit leur confiscation par l'Etat. Je ne crois pas que cela puisse être proposé sérieusement par les socialistes, ni par personne; mais supposons un moment que, la confiscation ayant été effectuée, il n'existe plus de patrons particuliers. Cela ne supprimerait pas le capital. Les voies ferrées s'useraient, l'outillage industriel, vieillirait et devrait être remplacé, et comment rémédier à cette usure et remplacer la machinerie? Cela ne pourrait se faire qu'au moyen du travail employé à réparer les voies ferrées, à reconstruire les usines, et, pour accomplir ces tâches, le travail devrait être payé. Pour se procurer les ressources nécessaires, il faudrait donc faire des emprunts, gagés par le crédit de la nation tout entière et payer des intérêts sur ces emprunts. Ainsi donc, bien que temporairement et pour à peine quelques années, la confiscation des moyens de production eût fait disparaître les propriétaires particuliers du capital, cette situation ne saurait durer.

Depuis le moment même où l'Etat serait devenu propriétaire des moyens de production, leur usure aurait commencé et la nécessité de les reconstituer ferait que le capital ne saurait manquer de reprendre ses droits et de redevenir une charge pour l'entreprise.

### Le patron ne peut être supprimé

Les socialistes n'auraient pas non plus supprimé le patron dont la rémunération dans l'état actuel, est une charge aléatoire. L'employeur serait tout aussi indispensable avec des industries nationalisées que lorsque ces entreprises étaient la propriété de particuliers; mais dans les nouvelles conditions, le patron—c'est-à-dire l'Etat—serait représenté par des délégués auxquels il faudrait verser des salaires fixes. De sorte que nous aurions obtenu ce simple changement, qu'au lieu d'avoir un patron dont la seule rémunération consistait dans le surplus (quand il y en avait) des sommes nécessaires à rémunérer le travail et le capital, nous en aurions un dont la rémunération obligatoire viendrait grever et augmenter les frais de production.

Nous avons encore à considérer la position du "travail". Nous avons vu que, dans l'état actuel des choses, le travail était rémunéré, qu'il y ait ou non des bénéfices de production, et nous avons vu aussi que, dans l'état de choses transformé, suivant le système proposé par les socialistes, le patron, représenté par les délégués de l'Etat, devait recevoir un salaire fixe, qu'il y ait ou non des bénéfices, et qu'il était devenu l'égal du travail en tant que représentant une charge fixe pour la production. Lorsque le moment viendrait d'établir la balance des comptes, dans ces exploitations industrielles nationalisées, les comptes ne pourraient être balancés qu'en augmentant le prix de vente des articles produits, et cela se ferait aux dépens du travail qui est toujours le plus grand consommateur. Les ouvriers formant la masse la plus considérable des acheteurs, il en réulterait que la valeur des salaires cesserait d'être effective, pour devenir nominale, car, bien que les salaires n'aient pas été réduits apparemment, leur pouvoir d'achat aurait diminué et, en conséquence, le travail recevrait moins en salaire effectif, bien qu'autant en saraire nominal. L'ouvrier aurait simplement changé de place avec le patron pour aggraver son sort, si on appliquait le système proopsé par les socialistes.

Maintenant, considérons le cas du patron. Une direction, pour être réellement effective, doit être intéressée dans les résultats de la production. A l'heure actuelle, la direction, étant entre les mains de l'employeur, possède une qualité que l'on peut appeler "tempérament" et qui est produite par l'obligation où se trouve le chef d'encourir des risques. Cela lui inculque cette activité et cette vivacité d'esprit, ce mélange parfait d'audace et de prudence, cette appréciation des contingences, des possibilités et des opportunités qui constituent les facteurs qui conduisent à la réussite où à l'insuccès.

Par contre, si le directeur recevait des appointements fixes, il cesserait d'éprouver cet état de tension de l'esprit, des nerfs, pour employer une expression courante, qui est essentielle à une bonne direction; il ne serait pas contrôlé par le travail parce que le contrôle du travail serait entre ses mains, il ne serait pas contrôlé non plus par le capital, parce que le capital constituerait une charge fixe de l'entreprise. Mais, devant être contrôlé par quelque corps électif, tel qu'un conseil nommé ou élu dans ce but, le caractère de la direction serait totalement changé et, je crois pouvoir le dire, d'une manière qui n'améliorerait pas la situation du travail.

Le bénéfice gagné par les employeurs n'est pas considérable, si on le calcule sur la totalité des industries du pays; si nous comprenons les entreprises qui, au lieu de réaliser des bénéfices, éprouvent des pertes et que nous prenions la moyenne de l'ensemble, je crois pouvoir dire que les employeurs, pris en totalité, gagneraient plus d'argent comme directeurs recevant des appointements fixes, que sous le régime actuel, et que la production des marchandises ne serait pas meilleur marché, mais plus coûteuse avec le système revendiqué par les socialistes que sous notre système actuel, quelque imparfait et onéreux qu'il soit à plus d'un égard.

### Opinion erronée concernant le rôle du travail

Il nous faut considérer maintenant un autre point, à savoir que le travail serait la source de toute richesse. Je crois que c'est Adam Smith qui, le premier, a émis ce sophisme; c'est une erreur absolue et qui a fait le plus grand mal possible. Supposons, cependant, que cette assertion soit vraie, il nous faudrait donc admettre que si, le travail produit toute la richesse, le travail devrait posséder toute la richesse, et que tout essai d'arracher au travail une portion de cette richesse serait un acte de rapine. Considérons, au moyen de ce que nous enseigne l'impôt sur le revenu, quelles sont les sources de la richesse existante, et quel montant nous obtiendrions si on les divisait également entre les 42,000,000 d'âmes de la population totale anglaise. La principale portion de la richesse que nous possédons dans ce pays, c'est le sol et le revenu produit par le sol. En tant que la propriété du sol constitue un monopole, il devrait être la propriété de tous; mais, tandis que le sol fournit un revenu à l'entreprise privée, il n'y aurait plus de gain à en tirer s'il devenait la propriété du peuple; cependant, comme on prétend que dans tout pays libre tous les monopoles devraient appartenir au peuple, voyons ce que rapporterait celui-ci. Comme le montrent les rapports de l'impôt sur le revenu pour 1902 (les plus récents que j'ai pu me procurer), le revenu produit par le sol et l'occupation du sol s'élève à environ 70,000,000 de livres sterling ($340,666,666).

Divisons maintenant ce moyen en parts égales entre tous les habitants du Royaume-Uni et, nous basant sur le principe que tout bon gouvernement doit avoir pour objet le bien de tous, emparons-nous du sol sans payer aucune indemnité à ses propriétaires actuels, confisquons-le, en un mot; cela produira exactement 1 penny (2 cents) par jour pour chaque habitant, homme, femme ou enfant. Cela ne constituerait pas une bien grande fortune pour chacun, cela ne nous mènerait pas bien loin, et nul ne serait plus à son aise qu'actuellement parce qu'il recevrait 1 penny de plus par jour.

Passons maintenant aux propriétés bâties, et supposons que nous les confis-

quions aussi, sans tenir compte de leurs propriétaires, que ce soit la veuve, l'orphelin, une société d'entrepreneurs ou un millionnaire. Examinons donc quelle serait notre situation si nous confisquions toutes les maisons en nous basant sur le fait que, si le travail crée toute fortune, comme les maisons sont une forme de richesse des plus substantielles, le revenu de toutes ces maisons devrait appartenir au travail; voyons donc jusqu'à quel point le revenu de toutes les maisons nous viendrait en aide. En nous reportant aux renseignements de l'impôt, les revenus produits par tous les immeubles du Royaume-Uni s'élèvent à 184,000,000 de livres sterling, divisons cette somme entre tous les habitants et nous obtenons 3 pence par tête et par jour pour chacune des 42,000,000 d'âmes. Cela ne nous enrichira pas beaucoup non plus. Chacun de nous aura donc jusqu'à présent 1 penny provenant du sol, et 3 pence provenant des maisons. Tout cela n'est pas très encourageant et, si nous passons aux autres compartiments de l'impôt, je crains que le prochain article soit encore moins productif; car, si nous considérons le revenu produit par la dette nationale, nous nous apercevrons que nous ne pouvons pas le confisquer, parce qu'à une date ultérieure nous pourrons avoir besoin d'emprunter de l'argent pour reconstruire nos usines et que si une nation ne paye pas ses dettes, elle ne peut plus emprunter d'argent.

Par suite, dans l'intérêt même de notre propre avenir, il nous est impossible de confisquer les intérêts payés sur notre dette nationale et il faut renoncer à cette source de revenus. Nous passons maintenant aux appointements des fonctionnaires et des employés des services publics.

L'ensemble constitue une très grosse somme; le produit de l'impôt sur ces revenus nous apprend que les fonctionnaires et employés des services publics se partagent, chaque année, 79,000,000 de livres sterling; cependant nous ne pouvons pas confisquer cette somme, parce que nous aurons besoin d'employés et que nous n'en aurons pas si nous ne leur donnons pas d'appointements. Il est évident que si l'ouvrier dans l'usine doit recevoir son salaire, nous ne pouvons pas confisquer celui de l'employé de bureau, par conséquent, nous ne pouvons pas confisquer ce revenu, nous devons y renoncer.

### Les placements en fonds étrangers ne peuvent être confisqués.

Nous passons maintenant aux placements en fonds étrangers qui produisent environ 65,000,000 de livres sterling par an. Il nous est impossible de confisquer ce revenue parce que, si nous agissions ainsi, ce revenu cesserait d'arriver dans notre pays. Supposoez, par exemple, que le détenteur de fonds placés dans des chemins de fer américains s'aperçoive que ses revenus sont confisqués au moment où ils parviennent ici, il écrirait immédiatement dans le but d'arrêter ce flot de dividendes et il les placerait à l'étranger; par le fait même que ces dividendes n'y parviendraient plus, notre pays ne pourrait plus s'en enrichir; mais se trouverait appauvri d'autant. Par conséquent, nous ne saurions confisquer les placements en fonds étrangers.

Nous arrivons maintenant à quelque chose que nous pouvons confisquer. Nous pouvons mettre la main sur tous les bénéfices réalisés par les employeurs, et, en ce faisant, nous pouvons nous baser sur la raison que si le travail engendre toute la richesse, le travail doit posséder toute la richesse. Je suis tout à fait d'accord avec cette conception, si vraiment le travail crée toute la richesse. Voyons donc quelle richesse nous aurions à partager. D'après les états de l'impôt sur le revenu, elle s'élève à 361,000,000 de livres sterling, mais comprend aussi les appointements de tous les employés dont le salaire atteint 160 livres sterling par an, et au-dessus, ainsi que les gains des membres des professions libérales. Nous pouvons certainement confisquer tout cela, et nous devroins le faire, si réellement le travail l'a entièrement produit. Pourtant il nous faudrait quand même des administrateurs, des avocats, des médecins, etc., et, en supposant que leur nombre ne soit pas moindre, et que leurs honoraires ne soient pas moins élevés que ceux qu'ils reçoivent actuellement, il nous resterait donc, après vaoir retranché le montant de ces charges inévitables, 282,000,000 de livres sterling à partager. Si nous divisons cette somme entre tous ,comme prudemment, nous obtenons 4 pence et demi, (9 cents) de plus par jour et par tête pour chaque habitant, homme, femme et enfant du Royaume-Uni. Cela ne fait pas une bien grande fortune.

Si vous ajoutez ceci aux 4 pence et demi par jour, déjà produits par le sol et par les maisons, vous obtiendrez 8 pence et demi par jour, pour chaque homme, femme ou enfant. Par conséquent, si nous acceptons l'hypothèse que le travail crée toute la fortune, ainsi qu'on l'affirme, et que nous partagions ses produits réels, nous voyons qu'il n'y a rien à partager. Tout à disparu, ces 8 pence et demi par jour n'ont été qu'une ombre.

### Comment le travail a profité de la mise en jeu des forces naturelles

Comparons cela maintenant ,aux bénéfices que le travail a réalisés au cours de ces trente dernières années, par le simple jeu des lois naturelles et par les trade-unions. Les rapports du Bureau du commerce montrent que le travail a obtenu une augmenation de salaires de 20 p. c., et qu'en même temps les prix des principaux produits nécessaires à l'existence baissaient de 25 p. c.; en d'autres termes: pour chaque 20 schellings de salaires que l'on payait il y a trente ans par semaine, on paye maintenant 24 schellings et les denrées qui coûtaient 20 schellings, il y a trente ans, n'en coûtent plus que 15 à présent, d'où il résulte un gain réel de 9 schellings par semaine pour le travail.

Nous trouvons donc que par le simple jeu d'une évolution pacifique, fonctionnant d'une manière ordinaire, le travail a réalisé des bénéfices réels et substantiels, plus sûrement qu'il ne les aurait obtenus en confisquant le capital de la nation, ainsi que tous les outils et modes de production.

### Le travail a reçu ce que le travail a créé

Nous pouvons donc déduire de tout ceci que le travail a reçu tout ce qu'il avait créé, et que toute tentative d'enrichir une fraction de la communauté aux dépens d'une autre n'a guère de chances de réussir. Nous ne pouvons améliorer le bien-être de l'ensemble de la nation qu'en améliorant le bien-être de chaque classe de la communauté.

Examinons mointenant si, le socialisme nous ayant amené à ce point, le procédé de partage des bénéfices, ne nous aurait pas rapprochés davantage de notre idéal. Les bénéfices que nous aurions eu à partager se montent à 347,000,000 de livres sterling, mais il nous aurait fallu en déduire les appointements des fonctionnaires, les honoraires des avocats, médecins et autres membres des professions libérales, et, en outre, les intérêts du capital. Le résultat en serait que nous n'aurions même pas eu 2 pence par jour chaque homme, femme ou enfant dans le royaume. Par conséquent, ceux des trade-unionistes qui se sont toujours défiés des systèmes préconisant le partage des bénéfices, et qui préfèrent s'appuyer plutôt sur leurs organisations pour obtenir l'augmentation de leurs salaires et l'amélioration de leur bien-être, ont agi sagement. Ils ont beaucoup plus de chances d'obtenir l'amélioration de leur bien-être social et de leur confort en agissant de la sorte que par n'importe quel système de partage de bénéfices. Nous pouvons nous demander maintenant comment, s'il est vrai que le travail engendre toute richesse, il se fait qu'il ne peut obtenir que 8 pence et demi par jour, si l'on partageait d'une manière égale, toute la richesse confisquée? La réponse à cette question est celle-ci: le travail ne crée pas la richesse à lui seul; car elle est créée simultanément par le travail, le capital, et l'employeur, et de ces trois facteurs c'est le travail qui est dans la

situation la plus favorisée, mais cependant, aucun de ces trois facteurs ne pourrait créer la richesse sans l'aide des deux autres.

Mon objection au socialisme, c'est qu'il tenterait de faire bénéficier certains aux dépens des autres. Il est impossible d'augmenter la fortune de la communauté ou d'aucune de ses divisions, d'une manièer permanente, par quelque méthode de confiscation ou de répartition que ce soit.

### L'origine du capital

Comment le capital a-t-il pris naissance? Supposons-nous revenus au temps de nos ancêtres les plus reculés. Ils vivaient des racines, des fruits ou des baies qu'ils récoltaient. Ils n'avaient pas de cultures; ils vivaient aussi du gibier qu'ils étaient capables de tuer ou du poisson qu'ils pouvaient pêcher. Considérons une communauté composée de 100 de ces êtres primitifs, vivant ensemble. Chacun de ses membres doit pourvoir à sa subsistance et y est occupé sans relâche, tout comme les oiseaux sont occupés constamment à se nourrir, eux et leurs petits. Imaginons maintenant que, dans cette communauté, 10 hommes et femmes se proposent pour fabriquer des bêches à déterrer les racines, puis que 10 autres s'offrent à faire les arcs et les flèches nécessaires à la chasse, 10 autres encore à construire les canots nécessaires à la pêche. 10 autres enfin à bâtir les huttes devant servir d'abri contre les intempéries, à la condition qu'en échange de la fourniture de ces moyens de production fournis par eux, ces 40 individus reçoivent les vêtements, la nourriture, comme compensation, de la part des 60 autres qui utiliseraient les outils que les premiers auraient fabriqués.

Les 60 restants s'aperçivent ensuite qu'à l'aide de ces outils, ils peuvent obtenir pour l'ensemble de la communauté de 100 personnes une quantité de nourriture et de vêtements, et des abris meilleurs, avec moins de travail pour chacun d'eux, qu'ils n'auraient pu s'en procurer, chacun pour soi ,sous l'ancien état de choses.

En d'autres termes, avec ces outils ils sont à même de produire assez pour eux-mêmes et pour ceux qui ont fabriqué les outils, et, quoique travaillant pour l'ensemble de la communauté, ils auront plus de loisirs et moins de peine que lorsqu'ils travaillaient sans outils et chacun pour soi. Se trouvant mieux de ce système, ils l'adoptent d'une manière permanente, et décident que, dorénavant, leur communauté sera conduite de cette manière.

Voilà donc la première introduction du capital—les outils de production—; certains des membres de la communauté consacreraient d'une manière permanente leur existence à la création de ces outils et recevraient une compensation sous forme d'aliments, de logement et de vêtements.

Vous voyez donc que le capital et les moyens de production ont une histoire fort ancienne. Et que trouvons-nous aujourd'hui? Nous trouvons que la production de la richesse et que sa répartition sont plus générales partout où le capital est plus abondant.

### Le capital est réparti plus également partout où il est le plus abondant

Dans le Royaume-Uni le capital producteur par tête se monte à 2 fois 1-2 celui de l'Europe continentale, et le revenu par tête approche du double en moyenne. Il y est 5 fois environ par tête celui de l'Italie, de l'Espagne et du Portugal, et le revenu par tête est augmenté en proportion. En Angleterre le capital est 12 fois plus fort qu'il ne l'est en Chine ou dans les Indes, et le revenu par tête est 13 fois plus élevé qu'il ne l'est dans ces pays.

En Angletèrre, le travail ne constitue que 4 p. c. de la puissance productive représentée par les machines, c'est-à-dire le travail représente 4 p. c. de la puissance productrice, et les machines (en d'autres mots, le capital) représentent 96 p. c. En Espagne le travail représente 24 p. c.; en Italie, 34 p. c., et au Portugal 42 p. c.; par suite nous trouvons que la puissance productive de 4 ouvriers en Angleterre, équivaut à celle de 24 ouvriers en Espagne, de 34 en Italie, ou de 42 au Portugal, qu'elle égale probablement celle fournie par 60 Chinois et Hindous; nous trouvons aussi que les salaires en Angleterre sont plus élevées en proportion. Par conséquent, cette puissance de travail supplémentaire a été produite par le capital, justement comme dans le cas de nos premiers ancêtres où elle était fournie par les arcs, les flèches, et les outils primitifs qu'ils fabriquaient.

Lorsque ces faits auront été bien ocmpris, je crois pouvoir dire que les ouvriers cesseront de fulminer contre le capital, et qu'ils le regarderont comme l'ami du travail.

---

## LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Un congrès international des voyageurs de commerce vient de se tenir à Paris. Plusieurs pays, entre autres l'Angleterre, l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la Hollande, la Suisse, y avaient envoyé des délégués.

Une Fédération internationale des voyageurs de commerce a été instituée.

---



## PREVISIONS AU SUJET DE LA RECOLTE DU JUTE

D'après des câblogrammes de Calcutta, des prévisions officieuses au sujet de la récolte du jute ont été faites en prenant pour base des rapports reçns des deux tiers de la superficie cultivée en jute. D'après ces pronostics, on devrait compter sur une récolte égale à 75 pour cent environ de celle de l'année dernière.

Les pronostics préliminaires du gouvernement ne sont pas attendus avant le 15 juillet. Les premiers pronostics en 1907 prévoyaient une superficie de culture de 3,859,500 acres et les prévisions finales portaient cette superficie à 3,883,000 acres, donnant une récolte estimée à 9,800,000 balles. Si les câblogrammes reçus ont une base solide, on s'attend à une récolte de moins de 7,500,000 balles.

Le développement de l'industrie du jute est parfaitement démontré par les chiffres suivants: en 1874, on a récolté 160,000 balles; en 1884, 3,750,000; en 1894, 9,800,000 balles. La consommation du jute pour les burlaps, telle qu'indiquée par les expéditions aux ports de la côte Est de l'Amérique du Nord et à La Plata, a augmenté de 66,526,200 verges, en 1894, à 515,500,000 verges en 1907.

## UNE MATIERE UTILE

Il fut une époque où le mot coton était synonyme de bon marché. Les seules matières considérées dignes d'attention étaient la soie, la toile et la laine. Le coton était généralement regardé comme un pis-aller en place de quelque chose ayant plus de valeur ou plus d'utilité. Avec le temps on découvrit et on reconnut que, pour beaucoup d'usages, le coton était très utile, tandis que dans quelques cas, il avait une supériorité réelle sur les tissus, prétendus meilleurs. Surtout depuis le développement de la culture du coton Sea Island et du coton à longue fibre, le coton a fait de rapides progrès dans l'estime des tisseurs et des filateurs. Il est employé par les nations orientales et occidentales pour la chaîne de rugs pesants. On le mercerise et on l'emploie à la place de la soie. Le coton forme aussi un fond très satisfaisant pour divers tissus de soie, car il se brise moins facilement que la toile et est aussi moins suejt à être endommagé par l'humidité. La toile occupe évidemment un haut rang dans la fabrication des dentelles fines; d'autre part le coton est employé pour les nets les plus fins et les rideaux en dentelle. On aurait tort de supposer que les tissus damassés et les brocades sont faits exclusivement de soie et de laine; malgré la croyance qui exige à ce ujet dans certains milieux. Le iste à ce sujet dans certains milieux. Le couvertures de meubles les plus durables sont manufacturés dans les genres mercerisés, brocades et damassés.



Il y a de nombreuses années, à l'endroit qui forme maintenant le coin des rues Ste-Hélène et Notre-Dame, les Récollets érigèrent cette église. Tout d'abord, elle fut employée uniquement pour leurs propres services, mais, plus tard, ils permirent à d'autres congrégations de célébrer là des services religieux les après-midi.

La construction fut un monument remarquable du Vieux Montréal pendant un grand nombre d'années et ne fut démolie qu'en 1868.

En 1870, M. James Morrison, qui était alors à la tête d'une grande maison de vente au détail de marchandises sèches, emménagea dans la bâtisse qui avait été érigée sur l'emplacement de l'église des Récollets et, en 1872, Brown & Claggett, "The Recollet-House", prirent pour eux la partie inférieure du magasin, la partie supérieure étant louée pour bureaux. Quand ils abandonnèrent les affaires, la propriété fut occupée par une banque, et. plus tard, par une Compagnie d'assurance et, plus tard encore, par les bureaux de la Shedden Forwarding Co.; elle fut transformée en manufacture par Wener Bros.





Il y a environ trois ans, cette propriété, ainsi que le grand magasin adjacent, fut achetée par la Compagnie Brock, et, presque immédiatement, le travail de transformation commença. Toutes les vieilles poutres en bois furent remplacées par des poutres en acier; un cinquième étage fut ajouté. De nouveaux parquets en bois dur furent posés ; des ascenseurs furent installés et les murs séparant les deux constructions furent enlevés, de façon à faire facilement de notre magasin le plus vaste du Canada. On peut se faire une idée des énormes dimensions de la bâtisse par un coup-d'oeil jeté sur la gravure ci-dessus et une visite au magasin vous convaincra qu'il serait difficile de trouver ailleurs un stock plus complet.

On apporte un grand soin à exécuter les commandes, grandes ou petites, et ce sera bien vite un axiôme dans le commerce des marchandises sèches du Canada, que " si vous désirez une chose rapidement, vous n'avez besoin que d'écrire à " Brock's ". Pouvons-nous avoir une occasion de vous convaincre que c'est la vérité? Un examen des échantillons de notre voyageur, la première fois qu'il ira vous voir, ou une visite au magasin seront appréciés. Pour le moment, nous avons quelques lignes intéressantes à offrir.



# The W. R. Brock Company (Limited)

## MONTREAL



MODELE D'ALPHONSINE, PARIS.

Forme champignon aplatie, très large en arrière. Le dessous du bord est couvert de velours noir et le dessus est blanc. Garniture de large ruban sans envers offrant des dessins d'un côté sur fond noir.

## LA LAINE EN ARGENTINE

### La campagne de 1907.—Inquiétudes pour 1908.

Le consul de France à Bahia-Blanca écrivait au debut de cette année la lettre suivante sur la situation du marché de la laine en Argentine:

La campagne lainière pendant l'année 1906-1907 a donné, sur la place de Bahia-Blanca, des résultats satisfaisants.

On sait qu'après Buenos Ayres, Bahia-Blanca est le principal marché des laines de la République Argentine, l'un des plus gros pays d'élevage avec l'Australie et l'Uruguay. Buenos-Ayres exporte, en moyenne, de 80 à 90 millions de kilog. (176 à 198 millions de livres) par an: Bahia-Blanca de 25 à 30 millions (55 à 66 millions de livres) Rosario et les autres marchés figurent pour quelques millions seulement.

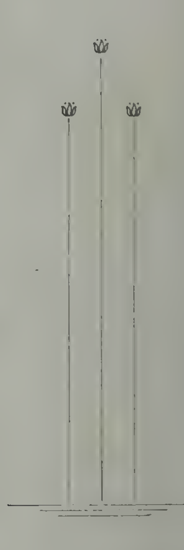
Les laines exportées de Bahia-Blanca sont réputées pour leur qualité et leur rendement. Elles alimentent en France, pour une part considérable, les manufactures de Roubaix et de Tourcoing, en particulier. Elles viennent des immenses et fertiles plaines de la Pampa, du Colorado, de la Cordillère et du Neuquen. Une part provient également de Rio-Negro et du Chubut, mais elles sont moins appréciées que les précédentes. Ces laines, naguère encore lentement transportées sur des chariots à boeufs, sont amenées aujourd'hui à Bahia-Blanca, rapidement et à des tarifs assez réduits, par les lignes ferrées de la Compagnie du Sud et de la Compagnie du Pacifique qui sont les deux grandes Compagnies de chemins de fer reliant Bihia-Blanca aux centres de production.

Pour la saison lainière de 1906-1907. Bahia-Blanca a exporté 61,050 balles, contre 69,250 en 1905-1906. Le poids des balles est de 450 kilog (990 lbs.).

Par rapport aux lieux de destination, cette exportation se répartit de la façon suivante:

| | 1905-1906 | 1906-1907 |
|---|---|---|
| | (En balles) | |
| Dunkerke. | 37,022 | 29,351 |
| Hambourg. | 15,519 | 15,690 |
| Le Havre. | 891 | " |
| Anvers. | 2,195 | 5,570 |
| Liverpool. | 653 | 107 |
| Buenos Ayres | 12,950 | 10,332 |





**MODELE DE CHARLOTTE, PARIS.**

Chapeau en chanvre blanc, forme légèrement champignon, avec calotte haute, forme cloche. La garniture est formée d'une cascade de ruban messaline noir, fini satin, très large, d'une guirlande de roses blanches et de deux plumes d'autruche blanches.

Il y aurait plus d'un enseignement à tirer de ces chiffres. Il faut surtout retenir la forte diminution constatée dans les envois pour Dunkerque. La cause est tout entière dans l'absence presque absolue, dans les ports de Bahia-Blanca, de navires battant pavillon français. La Compagnie allemande "Hamburg Südamerikanische" a, pourrait-on dire, le monopole de fait de toute l'exportation. C'est ainsi que les bateaux de cette Compagnie ont chargé au cours de la saison 1906-1907 près de 45,000 balles dont 27,000 destinés au port de Dunkerque.

Ce chiffre se passe de commentaires.

Alors que la France vient au premier rang ici pour les achats de la laine, il ne se trouve pas un seul bateau français pour en assurer le transport.

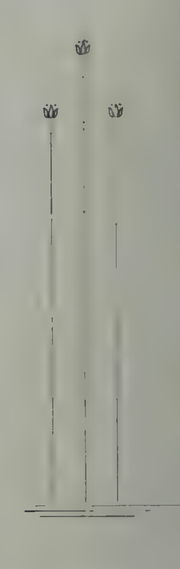
On sait que Bahia Blanca possède à cette heure deux grands ports de commerce, Ingeniers White qui est le port de la Compagnie des chemins de fer du Pacifique. Tous deux sont munis d'un outillage industriel des plus perfectionnés. Ils sont visités à tout instant par des navires allemands, italiens, anglais, argentins, etc. Parfois l'encombrement y est tel que les bateaux attendent à la file pour pouvoir charger. On remédiera du reste avant qu'il soit peu à cet inconvénient.

Des wagons amenés à même les baraques où se trouvent enfermées les balles de laine confectionnées sur place, transportent le chargement à même les quais des deux ports. Le prix du fret de Bahia-Blanca à l'un ou l'autre de ces ports est de 4 piastres (la piastre vaut 44 cents en monnaie canadienne) par tonne.

Les expéditions se font assez indifféremment par l'un ou l'autre port. Tout dépend du plus ou moins d'encombrement des quais. Il arrive du reste assez souvent que des vapeurs commencent leur chargement à Port Galvan et le terminent à Ingeniers White.

J'ai dit que la France était à Bahia-Blanca la meilleure cliente pour les laines. Il fut un temps, pas très éloigné encore, où elle achetait même pour les autres. On ne rencontrait guère ici que des acheteurs français, quelques Belges





**MODELE DE LA MAISON SANSON, PARIS.**

Chapeau simple en soie avec bordure en velours. Le bord large est relevé en avant et s'abaisse en arrière. La calotte est grande et conique. Deux rosettes simples et plissées, l'une blanche, l'autre noire, sont placées en arrière.

et très peu d'Allemands. Les "baraques" ou entrepôts des laines étaient toutes françaises.

Cette situation a bien changé. Sans doute on voit encore des maisons françaises acheter pour le compte de l'Allemagne de sorte que parmi les balles déchargées à Hambourg, il y en a plus d'une exportée pour notre compte. Mais ce genre d'opération est déjà moins fré quent qu'il y a quelques années et tend à disparaître de plus en plus, les maisons allemandes ayant toutes peu à peu leurs acheteurs propres, et leurs "baraques" propres. La France n'en maintient pas moins encore son avantage. Son chiffre d'affaires reste stationnaire toutefois, alors, qu'au contraire, celui que font ici les maisons d'Outre-Rhin, celles aussi de Verviers et d'Anvers, ne cesse d'augmenter. Favorisées par les Compagnies de navigation qui savent s'imposer les sacrifices nécessaires, comme par exemple une insuffisance de fret au départ,—et cette insuffisance diminue aujourd'hui, par suite de l'introduction à Bahia-Blanca de matières première nécessaires à l'in dustrie—on peut prévoir que les maisons allemandes ne tarderont pas à atteindre les maisons françaises, sinon à les dépasser.

J'ai dit plus haut que la saison 1906 à 1907 avait été bonne.

Il est à craindre qu'on n'en puisse dire autant de celle qui vient de commencer. On constate déjà sur le marché de Bahia-Blanca—comme du reste sur celui de Buenos-Ayres—des indices prémonitoires de crise. Il y a à cette heure, 6 millions de kilog. (13,200,000 lbs.) de laines invendus, et 9 millions (19,800,000 lbs.) qui restent en attente dans la province, les producteurs n'osant encore les envoyer dans les dépôts de Bahia-Blanca. La production de cette année s'annonçait superbe: 30 millions de kilog. (66 millions de livres). Malheureusement la vente est frappée de stagnation.

Au début de la saison le prix maximum de vente de la laine a été à Bahia-Blanca de 11 piastres 80 les 10 kilog., ce qui la mettait rendue à Dunkerque, à 2 fr. 90 le kilog. (22 1-4c la lb.). La même laine vaut actuellement sur la même place 8

# Commerce de l'Automne 1908

Il y a maintenant des perspectives d'affaires plus brillantes que depuis de nombreux mois. Les perspectives sont bonnes ; les prix des marchandises sèches ont été réajustés et les affaires marchent régulièrement.

Nos stocks, dans tous les départements de notre immense magasin, vous fournissent l'occasion correcte pour vos achats d'automne.

## DEPARTEMENTS

**A. 1**—Flanellettes imprimées et tissées, flanellettes Saxony, et ginghams pour robes, ginghams pour tabliers, shirtings, cotonnades simple et double largeur, flanelles, édredons en coton et laine, moleskines.

**A.2**—Tissus lavables, mousselines blanche et noire, indiennes (comprenant les célèbres indiennes de Crum), sateens imprimés.

**A.3**—Doublures, sateens, percalines étamines, etc. Doublures en soie japonaise et Miretta, damas, cachemires en coton rouge Turquie.

**AC.**—Cotonnades grises et blanches pour draps de lits, pantalons, overalls, couvertes en flanellette, sacs en coton et jute, denims, tissus à matelas, tissus Hessoie, couvertures à cheval.

**B** — Tweeds, lainages et fournitures pour tailleurs, ainsi que Cravenettes de Priestley pour hommes.

**C** — Tapis, rideaux, linoléums, prélarts, articles de maison, etc.

**D** — Articles pour hommes, sous-vêtements, waterproofs, jarretièжes pour chaussettes, parapluies, etc.

**E** — Dentelles, rubans, broderies, voiles, nets, articles de cou, parapluies pour dames.

**K** — Bonneterie, gants en tissus, articles tricotés, sous-vêtements pour dames.

**G** — Gants de peau, mitaines, mocassins, etc.

**H** — Etoffes à robes comprenant les tissus bien connus de Priestley, tissus pour blouses, pour corsages, etc

**L** — Toiles, nappes, serviettes, essuie-mains, toiles à essuie-mains, toiles de fantaisie, mouchoirs, etc.

**O** — Confections, blouses, jupes, costumes d'enfants, etc.

**S** — Soieries, velours, velveteens, crêpes, etc.

**T** — Articles de tablettes, bimbeloterie, garnitures, dessus d'oreillers brodés et supports, laine à repriser, laine de fantaisie, poupées, jouets mécaniques, etc.

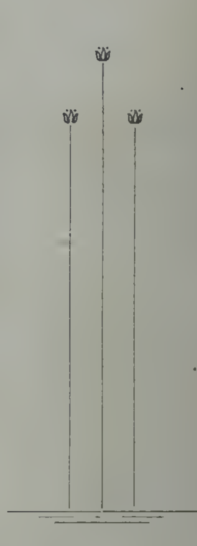
*Seuls agents de vente au Canada des articles suivants :*

**Etoffes à Robes de Priestley,**
**Gants de Peau de Pewny,**
**Toiles de J. & T. Alexander,**
**Sous-Vêtements "Marque Health,"**
**Bonneterie Joyal "Square Knit."**

# Greenshields Limited

## Montreal





**MODELE DE CARLIER, PARIS.**

**Genre canotier de grandeur moyenne; calotte haute de 4½ pouces et large de 7 pouces. Toute la garniture consiste en deux rosettes en ruban satin plissé sur cordonnet.**

piastres 50 les 10 kilog., son prix à Dunkerque n'est plus que de 2 fr. 12 le kilog. (18.7c la lb.).

Il faudrait remonter à 1900 et surtout à 1857 pour constater le même fléchissement.

Une assez grande inquiétude se manifeste déjà sur notre place. On craint que les chiffres précités ne baissent encore et que la saison ne finisse dans des conditions tout à fait défavorables.

Les raisons de cette baisse sont nombreuses. La principale est, sans contredit, la crise financière qui a désolé l'Amérique du Nord. Sa répercussion ici a été très sensible. Elle se traduit à cette heure par un manque de confiance, une grande hésitation dans les transactions, et, par voie de conséquence, un afflux indisponible de capitaux.

Il est heureux que la récolte, qui est, après le marché des laines, la grande source d'activité de toute la région de Bahia-Blanca, soit excellente. S'il en eût été autrement, ce pays était exposé à traverser une période difficile. Et rien n'eût été plus fâcheux qu'un ralentissement à cette heure. Bahia-Blanca est en plein essor. Elle fait concevoir les plus belles espérances. Il est à souhaiter qu'elle les réalise toutes.

Albéric Néton,
Consul de France.

---

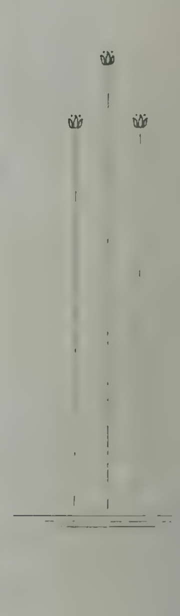
**Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez-vous promptement.**

**CHOSES A NE PAS NEGLIGER**

Le marchand au détail situé dans une ville où tous les marchands travaillent en harmonie pour le bien des affaires de toute la communauté, n'a pas besoin de craindre que les maisons faisant affaires par correspondance viennent nuire à son commerce. Les marchands qui ne sont pas aussi heureusement situés peuvent, par un peu d'activité et de bonne volonté vis-à-vis de leurs concurrents, créer un sentiment semblable dans leur propre communauté.

Il y a une chose que chaque marchand devrait apprendre immédiatement, c'est que meilleurs commerçants sont les autres détailleurs de la ville, meilleurs compétiteurs sont-ils. Ce fait peut ne pas





**MODELE DE CAMILLE ROGER, PARIS.**

**Chapeau attrayant en taffetas. Le bord est légèrement relevé en avant et est plus large par côté et en arrière à gauche. Du ruban pompadour foulard est appliqué en poufs. L'arrière est bordé de pompons en marabout. La calotte est haute de quatre pouces et large de huit pouces.**

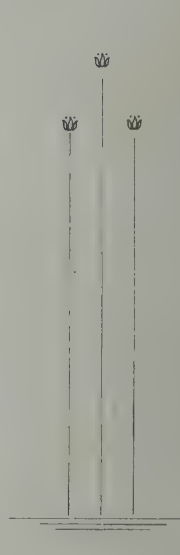
faire impression sur vous au premier abord, mais il devient simple avec un peu de réflexion. La plupart des détaillants semblent avoir en vue de ruiner le commerce de tous les autres détaillants de la ville, pensant évidemment réduire ainsi la compétition et se faire un plus grand nombre de clients. Toutefois c'est rarement le résultat obtenu. Aussitôt qu'un marchand ne peut plus continuer les affaires, un autre consent à essayer sa chance au même endroit, et le détaillant qui essaie de détruire toute concurrence s'aperçoit que son entreprise lui prendra tout le temps de sa vie et le laissera pauvre.

Chaque fois qu'un marchand est sur le point d'être ruiné, il inaugure une grande vente à prix réduits, car il est forcé de trouver de l'argent à tout prix et, pendant ce temps, vous faites très peu d'affaires. Puis la balance du stock peut être vendue en bloc et l'acheteur entre en affaires avec une vente à prix très réduits comme introduction. Il a moins payé pour ses marchandises que vous pour les vôtres, car il les a achetées à un prix inférieur au prix coûtant; alors quel profit un tel acte peut-il vous rapporter?

Chaque nouveau concurrent est une quantité inconnue pour vous. Il peut n'avoir aucune idée de ce qu'il en coûte pour faire affaires et en conséquence il vendra à peu près au prix coûtant, tout en pensant faire un bon profit. Trop de petits commerçants se figurent que la différence entre le prix coûtant et le prix de vente forme le profit; ils oublient toutes les dépenses. Plus souvent vos concurrents changent, plus souvent vous rencontrez ce genre de compétition. Est-ce désirable?

Si vous avez un commerçant réellement bon, comme concurrent, cet homme ne commettra pas d'impair. Il sait que son profit doit dépasser le prix coûtant des marchandises et leur prix de vente et, quand il fait une vente à prix réduits, il ne sacrifie pas son stock entier à n'importe quel prix. Il fait cette vente pour se procurer de l'argent, mais non parce qu'il est forcé de convertir ses marchandises en espèces sonnantes pour payer





**MODELE DE POUYANNE, PARIS.**

**Grande forme champignon, plus longue en arrière qu'en avant. Trois nuances de ruban sont employées pour produire l'effet de plume plissée sur la calotte. Les bouts des rubans sont coupés en queue de poisson. Une plume d'autruche est prise à droite et passe à gauche en retombant légèrement par-dessus le bord. Sur les trois-quarts de sa longueur, cette plume ressemble à une queue de homard. Elle est finie par des bouts en forme de saule pleureur.**

ses créanciers. En somme, il fait ce qu'on peut appeler de la compétition honnête et bonne. Il n'a pas le temps de dire des choses désagréables à votre sujet ou sur votre magasin; mais vous vous apercevrez qu'il a tout le temps voulu de se joindre à vous dans toute action destinée à accroître le commerce de la localité.

C'est là qu'est la principale différence entre le commerçant véritable et l'homme qui désire être commerçant, mais n'est pas fait pour cela. Le véritable marchand est un faiseur d'affaires. Toujours il contribue à augmenter le commerce de la localité et il ne compte que sur lui-même pour obtenir sa part des affaires lorsque celles-ci ont pris du développement. Si vous travaillez de concert avec un homme de ce genre, vous verrez qu'il vous aidera à augmenter vos affaires, tout en s'aidant lui-même, car il ne perd jamais de temps à dénigrer ses voisins; mais il essaie toujours d'assurer le succès d'autrui, sachant que le succès engendre le succès.

---

**L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.**

Nous accusons réception, avec remerciements, d'un petit volume des tables d'équivalents et des tables comparatives des fils, absolument nécessaires dans les industries textile et teinturière. Ces tables sont publiées par l'"American Silk Journal", 19 Union square, New-York ; leur prix est de 50 cents.

Les chiffres de ces tables ont été complètement revisés et mis à jour. Les tables comparatives des fils ont été revues et mises d'accord avec la nouvelle base du denier légal et les tables des équivalents ont été ajustées, de manière à correspondre à celles publiées par le Bureau des Etalons du Gouvernement.

# RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

**107 RUE SIMCOE, --- TORONTO**

No. 0 164 contenant 3 ruches Merry Widow, $2.25 la douzaine de boites.

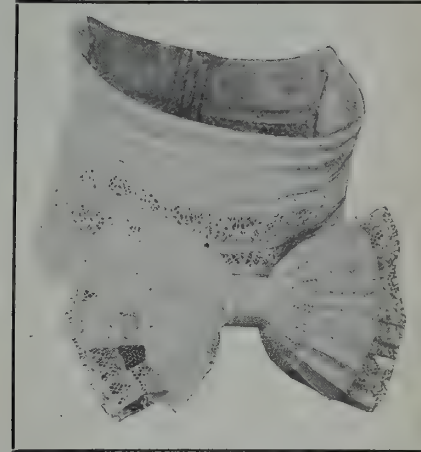
**Nous manufacturons l'assortiment le plus complet de Ruchés faits au Canada.**

Nos échantillons pour l'Automne sont maintenant entre les mains de notre représentant. Attendez-le et procurez-vous les dernières nouveautés.

Nous nous tenons continuellement au courant des genres de New-York, et nous sommes *toujours* à la dernière mode dans notre assortiment de :

**Articles de Cou pour Dames, Ceintures pour Dames, Blouses en Soie et en Dentelle, Jupes Plissées, Plissés.**

**HUGH HENRY, 204 rue St-Jacques, Montreal**



Nouveau Col, Effet Gibson, en Soie et Dentelle, sur fondation en net. No. 457 à $4.50 la doz.



TOUTES SORTES de **Marchandises Tricotées, Tweeds, Fils, Etc.**





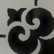


NOS marchandises et nos valeurs seront une révélation pour ceux qui ne connaissent pas notre ligne. Notre voyageur vous montrera des ÉCHANTILLONS et vous cotera des PRIX.

Correspondance sollicitée, réponse prompte. . . .

## Thomas Waterhouse & Co., Limited,

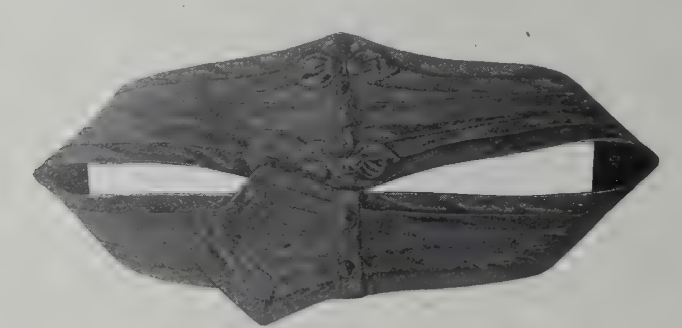
INGERSOLL, Ontario.



## DERNIERES CREATIONS EN ACCESSOIRES D'HABILLEMENT

### Ceintures

Tout indique qu'il y aura une grande vente de matériel pour ceintures orné de clinquant, l'automne prochain. La variété des modèles est presque infinie. On présente des modèles à fleurs en couleurs naturelles, mais ce qui est préféré, ce sont les couleurs et les modèles d'Orient. Bien que la tendance pour les nouveaux genres soit aux ceintures larges, les ceintures de largeur moyenne et étroites promettent d'être de forts articles de vente. Les ceintures élastiques ornementées d'acier taillé semblent être en demande.



**Ceinture en soie taffetas, nouvel effet tailleur, pour l'automne. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto**

Les genres les plus en faveur sont ceux ayant des dessins et des couleurs d'Orient.

Les ceintures àlastiques, avec ornements en acier taillé, semblent être tout aussi en demande que jamais.

**Genre populaire en cuir repoussé avec straps et boucle en nacre. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto**

On voit beaucoup de nouveautés en cuirs de fantaisie. Une de ces nouvelles ceintures peut s'ajuster au moyen d'une bande élastique interne, fixée aux extrémités de la ceinture et permettant de l'ajuster à toutes les tailles ou de la porter par-dessus un manteau.

* * *

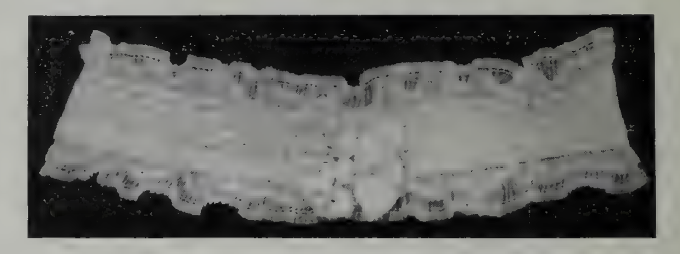
### Articles de cou pour dames

Les manufacturiers de ce genre d'articles sont très occupés à la production des marchandises lavables pour l'été. La dernière création en fait de nouveautés lavables est le col hollandais. Ce col est bien porté à New-York et, sur le marché de New-York comme sur le marché canadien, tous les cols qui ont un large rabattement sont qualifiés de hollandais. Jusqu'à présent, le commerce a à peine adopté ce genre ; mais les ventes augmentent et, si les indications actuelles se maintiennent, il se fera de bonnes affaires avec les styles hollandais. Le véritable col hollandais est très semblable au Peter Pan de l'année dernière. Les cols hollandais à effets carrés en piqués de fantaisie, merceries, etc., non seulement blancs, mais en couleurs voyantes, sont en offre. Quelques-uns des plus attrayants ont une cravate four-in-hand de la même couleur que le col. On voit beaucoup de cols hollandais brodés et, dans ces cols, on remarque surtout des modèles à oeillets ou broderie anglaise. Les cols Gibson légers, très transparents en lawn et valenciennes sont de forts articles de vente, avec ou sans effet de noeud de cravate. Le col Gibson, malgré sa forme incommode pour la mi-été, continue à être en haute faveur; fait en d'autres tissus, il promet d'être une des principales formes de cols pour l'automne. Une autre bonne ligne de vente est le col haut, rabattu, demi-dur.

Pour le commerce de la mi-été, tous les articles blancs semblent être en meilleure demande que les articles de couleur.

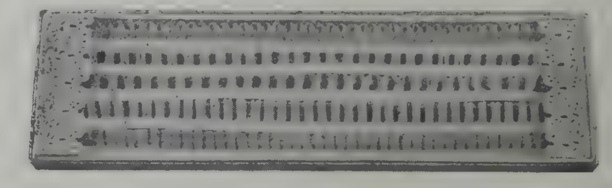
Il y a toujours une certaine demande pour les cols durs, brodés et on en mettra en stock, dans de nouveaux modèles pour l'automne.

La mode Directoire a déjà commencé à influencer les genres des articles de cou. Il y a eu une demande plus forte pour les ruches larges, en raison de cette mode. Un des caractères les plus prononcés du type Directoire est le col haut avec ruche tout autour du cou. La ruche ne se trouve, qu'au bord supérieur du col; mais les modèles avancés pour l'automne offrent l'effet de ruche à la base. C'est une création tout-à-fait nouvelle et seyante. Dans le nouveau col pour l'automne, l'espace entre les ruches est variablement rempli; on emploie de la dentelle d'un genre lourd avec bandes de velours ou du ruban satin; dans tous les cas un noeud en cascade orne le devant.



**Nouveau col pour l'automne, en soie rempliée, avec froncis en chiffon plissé. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto**

Jusqu'à présent les dessinateurs ne font que recueillir des idées pour l'automne, et les lignes sont loin d'être complètes. On peut dire, toutefois, qu'on continuera à produire abondamment les nouveautés piquantes qui ont fait vendre les articles de cou, cette saison. On peut cependant dire que tous les cols seront très hauts et auront des ruches sur un bord ou sur les deux bords. Le tulle et le "tinsel" seront employés et on annonce que ces



**Boîte No 77 contenant 5 ruches en chiffon Modèle de Rhys D. Fairbairn**

tissus seront même plus en vogue, en auotmne, qu'ils ne l'ont été la saison dernière.

Il est possible qu'en automne il y ait une vogue pour les nouvelles ruches de cou, qui font tellement partie du nouveau



**Jupe plissée en voile fin, noir et de couleur; remplis en soie taffetas assortie. Modèle de Rhys. D. Fairbairn, Ltd., Toronto**

genre et qui sont si portées en ce moment à Paris et dans d'autres centres de la mode. Ces ruches sont faites en tulle et collent au cou; elles sont maintenues en place par un ruban qui passe au centre et se termine en arrière par des noeuds délicats; souvent les bouts ont des glands. Ces ruches sont aussi reproduites en plumes d'autruches, de coq, de marabout et en rubans.

A Paris, les écharpes sont beaucoup portées, très peu de costumes habillés sont considérés comme complets sans elles. On voit quelques belles écharpes espagnoles et, bien que la clientèle ordinaire n'ait pas encore adopté ce genre, il semble probable que ces écharpes obtiendront une plus grande vogue.

---

Le Trésorier Provincial a annoncé cette semaine que la promesse qu'il avait faite d'un fort surplus, dans son discours sur le budget s'est réalisée. Ce surplus, déclare-t-il, dépasse le million de piastres.

Nous espérons, puisqu'il en est ainsi, que le gouvernement provincial ne manquera pas non plus à une autre promesse; celle d'alléger les charges qui pèsent sur le commerce et l'industrie.

## L'INVASION DES TISSUS DE COTON JAPONAIS EN MANDCHOURIE

Il y a dix-huit mois, un Syndicat fut formé par les filateurs et les tisseurs de coton japonais, et dans le but de développer en Mandchourie la vente de leurs articles; l'association prit comme agent la Mitsui Bussan. Kaisha. Le succès de cette combinaison a été remarquable.

Jusque-là, le marché de la Mandchourie était à peu près monopolisé par le calicot américain; aujourd'hui, le calicot japonais a pris la place de ce dernier. C'est ainsi que les importations américaines de ce tissu en Mandchourie, de février 1906 à août 1907, n'ont pas dépassé 6,000 balles, tandis que les importations japonaises se sont élevées à 29,300 balles.

En même temps, le prix des tissus japonais augmentait; le calicot du Syndicat qui était coté, en avril 1906, 11 fr. 50 la pièce, atteignit 12 fr. 85 au mois d'août 1907, et 13 fr. 40 à la fin de la même année.

---

## LE PERSONNEL DU MAGASIN

Au commencement de chaque saison, chaque marchand devrait se poser la question suivante:

"Mon personnel est-il entièrement satisfaisant?"

Certains patrons ont l'habitude de garder à leur service des commis, à l'emploi desquels il y a plus ou moins mis sont avec eux depuis un certain nombre d'années. Le devoir du marchand en cette question est dicté par ses intérêts directs, par le confort et la satisfaction des clients plus que par toute autre considération. Qu'il soit bien compris que nous ne voulons pas dire qu'un changement de personnel soit désirable, que nous ne voudrions pas prononcer une parole qui pourrait faire perdre sa place à un employé fidèle et éprouvé. Nous conseillons simplement au marchand, dans l'intérêt de son commerce, d'étudier ses employés attentivement et impartialement, afin de se procurer pour les salaires qu'il paye les employés les meilleurs, les plus consciencieux et fournissant le meilleur travail. Les employés d'un magasin forment partie de son stock et, quand cela devient nécessaire, ils devraient être jugés avec soin et, s'il le faut, congédiés.

---

## ARTICLES DE COU

Depuis longtemps on n'avait apporté autant d'attention que cette année, au département des articles de cou, dans les grands magasins.

La chaleur ne semble pas avoir refroidi l'enthousiasme pour le haut col Gibson, ni pour les grands noeuds de cravate, et cela indique que les genres avancés pour l'automne seront grandement calqués sur ce modèle.

Jusqu'à présent, les manufacturiers ne font qu'esquisser les Nouveautés pour l'automne; mais d'après ce que nous voyons, il y a une tendance aux cols hauts, garnis de Ruche ou de Dentelle, sur un bord ou sur les deux bords.

Une ancienne mode a fait sa réapparition sous forme de bandes étroites de ruban de matériel semblable dont les bouts sont ornés de perles et de clinquant. Ces cravates sont placées à la base du col et les bouts se croisent sous la broche.

Il y a certainement une quantité considérable d'articles nouveaux de ce genre, dans des formes variées, et nous espérons pouvoir en donner d'autres illustrations dans notre prochain numéro.



**Modèle de "Ladies' Wear", Limited, Toronto**

# Voici une page au sujet du profit.

Il y a une tendance parmi le public à demander des vêtements irrétrécissables. En même temps, le public est sceptique à juste titre au sujet d'un grand nombre de sous-vêtements soi-disant irrétrécissables qui lui sont offerts. En conséquence, le marchand qui met en vente des vêtements réellement irrétrécissables et soutient son offre au moyen des . . . . . .

## Sous-Vêtements Irrétrécissables

# "CEETEE"

est sûr de détruire le scepticisme de ses clients et de gagner leur approbation et leur confiance durables. Nous vendons **"CEETEE"** sous la ***garantie*** que nous remplacerons promptement tout vêtement qui ne répond pas à nos prétentions. Ceetee est fait en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et forte), Soie et Laine, Laine d'Agneau et Mérinos.
Le sous-vêtement idéal pour femmes et enfants est le . . . . . .

## Sous-Vêtements à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

Il répond mieux que tout autre sur le marché à la demande pour un sous-vêtement d'une élégance raffinée, d'un ajustage parfait et d'une surface douce. Il est absolument garanti ne pas irriter la peau de l'enfant le plus délicat. Si vous mettez en stock des marchandises de cette marque, elles seront sans aucun doute les principaux articles de vente sur vos comptoirs de sous-vêtements pour femmes et enfants.

**Nous désirons vos ordres ! Et ces lignes de sous-vêtements sont de la qualité qui fera de vous notre ami faisant un profit permanent. Écrivez-nous aujourd'hui pour les prix.**

# The C. Turnbull Co. of Galt, Limited

**GALT, Ontario.**

## L'HISTOIRE DU COSTUME

M. Maurice Leloir s'occupe activement de créer un musée du costume. Son oeuvre est intéressante à relater. Mais nul mieux que lui-même ne pourrait nous dire son but. Il l'a exprimé en termes précis.

—Notre but, dit-il, est de créer un Musée du Costume en général; mais en nous appliquant, plus spécialement, à ressusciter le costume français, depuis les origines. Ce musée, une fois installé, sera offert à l'Etat ou à la Ville de Paris.

"Nous voulons faire une oeuvre aussi vivante que possible et également pratique. Nous voulons qu'elle soit une récréation pour le public, une aide féconde pour les artistes, les comédiens, les costumiers et les couturiers, une leçon d'histoire pour tous.

"Les costumes de toutes les époques habilleront des mannequins et donneront ainsi une illusion plus grande de résurrection des modes d'autrefois. Et ils seront disposés de manière à donner un peu l'impression du milieu où ils étaient portés. Ce n'est pas tout, en effet, que de connaître un costume, il faut savoir encore le porter et peu d'artistes au théâtre comprennent cette nécessité.

"Pour que les renseignements donnés par chaque costume, soient tout à fait utiles, auprès de celui-ci on en trouvera le patron—le musée ne dédaignera pas de donner des leçons de coupe.

"Pour les costumes anciens, nous faisons appel, surtout, aux collectionneurs ; nous avons déjà acquis ainsi plus de deux cents pièces remarquables et, chaque jour, des dons nous sont proposés. Mais les costumes modernes auront droit d'entrée également dans notre palais du vêtement. Plusieurs couturiers, membres de notre Société, se sont engagés à nous offrir chaque année les modèles qui auront triomphé sur la coquetterie féminine durant une saison, et ainsi l'histoire de la toilette moderne s'écrira au fur et à mesure dans notre collection.

"Cependant, les jolies femmes d'autrefois, comme celles d'aujourd'hui, portaient des vêtements divers pour voyager, se promener à la ville ou dans les jardins des palais royaux; il était donc bon de songer à les porter en chaise ou à les faire rouler en carrosse ou en berline.

"Nous avons l'avantage de les présenter ainsi, grâce à notre collection de voitures dont s'occupe le maître Louis Vallet et qu'il fut question, un instant, d'installer dans les écuries de Versailles. La reconstruction des attelages, avec postillons haut bottés et laquais à perruque, sera accomplie avec soin et certainement donnera de jolis effets."

Mais si le Musée du Costume est le but capital de la Société — nous le verrons peut-être, un jour, installé dans le Musée du Luxembourg désaffecté—le Comité directeur envisage une réalisation plus immédiate de son programme: Une exposition annuelle.

Ce sera donc le Salon du Costume qui donnera un avant-goût du Musée. On y verra les vêtements rares et précieux réunis par M. Maurice Leloir, en reconstitution fidèle de scènes de jadis, les équipages d'autrefois attelés par le comte Maurice de Cossé-Brissac, président de l'"Etrier", et qui devront leurs coursiers au statuaire Pierre Tourgueneff; c'est-à-dire que ce sera là une réalisation impeccable.

La première de ces expositions aura lieu, sans doute, au printemps prochain, dans une belle salle parisienne. Mais elle sera précédée ou accompagnée, en tous cas, de fêtes qui révolutionneront Paris. Ne parle-t-on pas, au sein du Comité d'organisation, de ressusciter une passe d'armes, un de ces tournois qui étaient les plus brillantes fêtes mondaines du XVIe siècle! Il y a au sein de l'"Etrier" quelques beaux cavaliers qui feraient, sous l'armure de parade, aussi bonne figure que leurs ancêtres.

Enfin, un bal costumé serait donné pour les membres de la Société; mais un bal où on ne verrait ni pierrots, ni bouquetières, un vrai bal costumé où ne seraient admis que les invités portant, avec autorité et conviction, un vêtement réellement historique par une fidélité absolue à ses modèles, un bal qui aurait, certainement, ses cortèges empruntés aux époques qui nous ont laissé les plus nobles et les plus élégantes expressions de l'habillement. Et les sociétaires, qui manqueraient à l'étiquette de cette gaie cérémonie, seraient certainement inexcusables, ayant auprès d'eux des conseils comme MM. Detaille, L. O. Merson ,Rochegrosse, F. Flameng, Georges Scott, Giraldon, Vallet, Wagrez, tous vétérans dans l'art du costume et les plus ardents à seconder l'oeuvre de M. Maurice Leloir. Quel plaisir, du reste, d'être pour un soir une patricienne de Rome ou de Byzance, une châtelaine en hennin, une princesse de la Cour du Roi Soleil, au moins authentiques par le costume!

Ajoutons que les archéologues et les érudits trouveront largement leur compte dans les services du futur Musée. Ils auront à leur disposition une bibliothèque bien garnie, réunissant les ouvrages, les gravures et tous les documents iconographiques ayant trait au costume, et des salles de travail. Des conférences et des cours—comme celui de l'Ecole des Beaux-Arts—avec démonstration sur modèles vivants, viendront compléter cet enseignement, doublement utile pour l'art et l'industrie.

L'oeuvre de la Société de l'Histoire du Costume se présente ainsi comme étant du plus haut intérêt pour tous.

Ajoutons enfin que, dans le Musée du Costume, une place importante sera réservée à la sellerie et à la carrosserie. Le costume des chevaux et celui des voitures a bien sa valeur aux yeux des curieux du passé.—Le De Dion-Bouton.

## CHOSES A SE RAPPELER

Rappelez-vous que le travail n'est qu'un moyen, la moralité est le but.

La sincérité est la base de tout travail honnête.

Les soucis sont le prix dont la plupart des hommes paient les résultats durables.

Votre travail porte un cachet qui vous est propre.

Personne ne peut vous empêcher de réussir si vous y êtes bien décidé.

Chaque homme est destiné à faire quelque chose d'utile.

La plupart des personnes vous jugent sur la première impression.

Peu d'hommes réussissent sans essayer.

Le travail pénible n'est pas partie négligeable de ce que fait le génie.

Il ne faut pas plus de temps pour dire des paroles aimables que pour dire des paroles mordantes.

Le seul moyen d'avoir du crédit est de payer ses dettes.

Il est plus facile de faire de bon travail que du travail médiocre, quand on a appris la manière de s'y prendre.

Plus ce que l'on à faire est difficile, plus il vaut la peine d'être fait.

Un patron sage préfère l'avancement de ses employés que de les maintenir dans une position inférieure.

L'ambition développe le corps et l'esprit, l'égoïsme contrarie ce développement.

Il faut des règlements dans une maison d'affaires comme des lois à un bon gouvernement.

On ne peut pas tout apprendre en un jour.

Le fait que vous êtes employé est une promesse de bon travail.

Votre patron apprécie souvent votre travail, mais ne trouve pas le temps de vous le dire.

Le temps progresse et les méthodes changent.

Il est légitime de parler de vos marchandises tant que vous dites la vérité.

Il n'y a qu'un moyen de vendre des marchandises: placez-les avantageusement sur le marché.

Beaucoup de commerçants aimeraient rechercher votre clientèle s'ils pouvaient vous trouver.

Il n'y a que les lâches qui ont peur de se risquer.

C'est de la folie d'avoir de la rancune; les sentiments désobligeants ne sont pas de mise sur le marché.

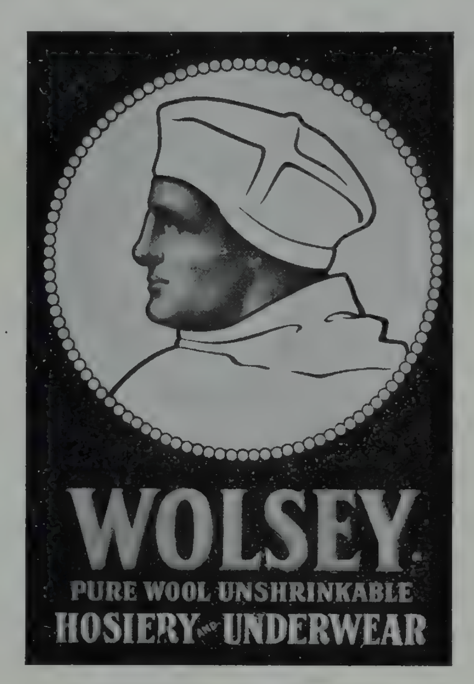
Il est profitable de se bien vêtir, même en affaires.

Chaque ouvrier pense que s'il était patron, il agirait différemment.

# LA PRINCIPALE MAISON DE BONNETERIE ET DE SOUS-VETEMENTS DU CANADA

QUARTIERS GENERAUX DE








ET

## DE TOUS LES ARTICLES D'HOMMES

NOUS sommes dans le commerce des articles d'hommes depuis dix-sept ans et nos marchandises sont reconnues comme les plus belles qui soient offertes au Canada aujourd'hui. Nous avons dix voyageurs en route, faisant des affaires d'un océan à l'autre.

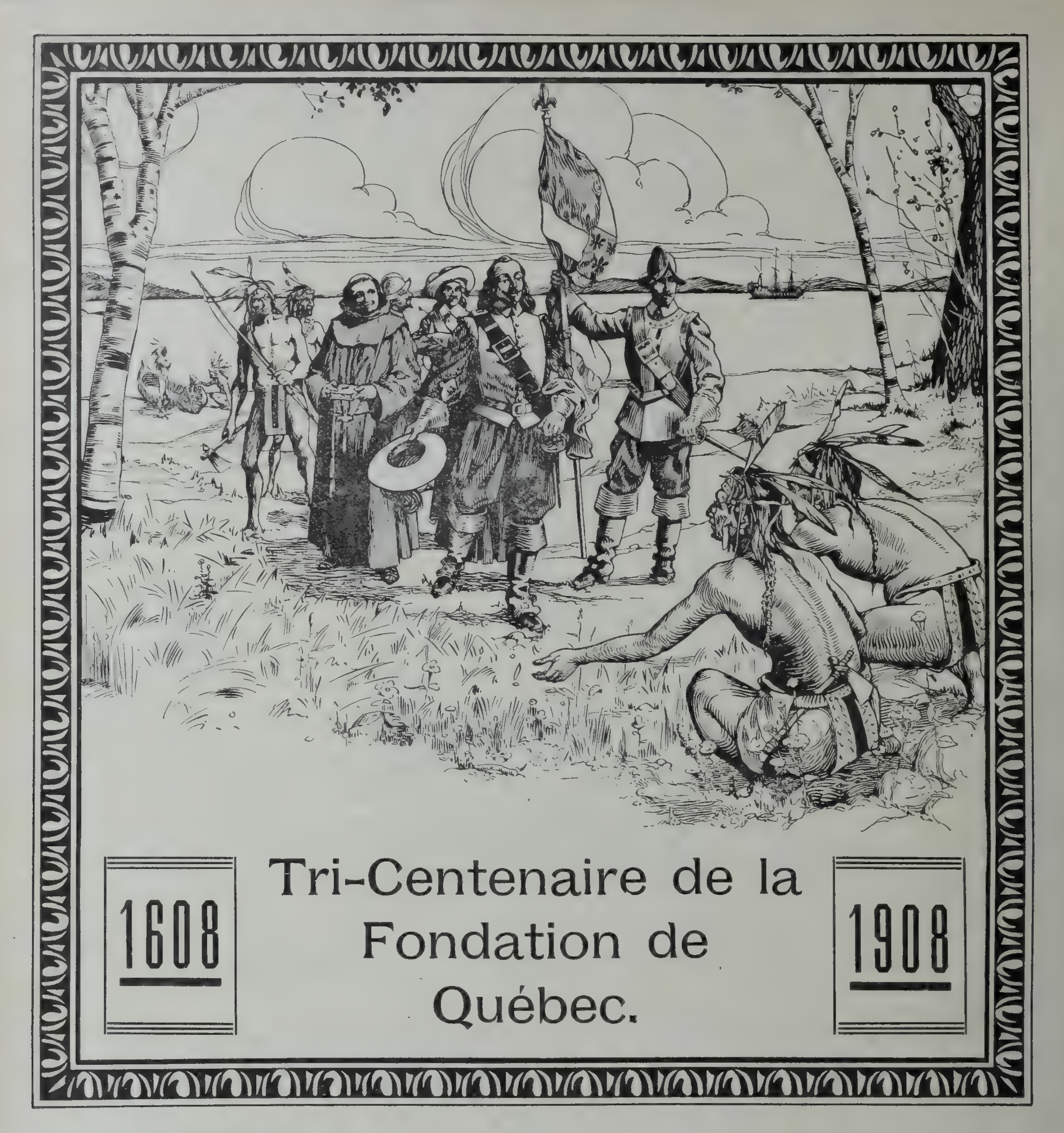
Nos lignes vous plairont.—Une carte-postale à nous adressée vous assurera la visite de notre représentant, M. J. A. Delisle.

ECRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI

## MATTHEWS, TOWERS & COMPANY

MONTREAL, CANADA

ETABLIE EN 1890




**PROGRAMME DE LA CELEBRATION DES FETES DU TRI-CENTENAIRE DE LA FONDATION DE QUEBEC ..**

**Ordre du cortège et parades historiques dans les Plaines.**

PROGRAMME QUOTIDIEN

**Jeudi 16 juillet.** — Arrivée de l'avant-garde de la flotte britannique, composée de six vaisseaux de guerre.

**Dimanche 19 juillet.** — L'association catholique de la jeunesse canadienne-française honorera la mémoire de Champlain au pied de sa statue, dans l'après-midi.

**Lundi 20 juillet.** — Des hérauts d'armes à cheval et des hommes du guet apparaîtront dans les rues en costumes du temps de Champlain. Les hérauts parcourront la cité, s'arrêtant dans tous les endroits importants, et feront des proclamations officielles concernant la célébration de la fête, l'arrivée des personnages officiels, le programme du jour suivant. Le soir, le congrès des médecins de langue française de l'Amérique du Nord s'ouvrira.

**Mardi 21 juillet.** — Arrivée et réception des personnages officiels et des flottes française et américaine; dans l'après-midi parade (pageants) dans les Plaines d'Abraham. Le soir, concert au Drill-Hall et exécution de la symphonie de Félicien David "Christophe Colomb".

**Mercredi 22 juillet.** — Son Altesse le prince de Galles arrivera dans l'après-midi, escorté d'une escadre, et débarquera au Quai du Roi. Le soir, les musiques militaires joueront sur la terrasse Dufferin, Place Victoria et Boulevard Langelier. Une assemblée spéciale de la Royal Society of Canada aura lieu en l'honneur de Champlain; seconde exécution de la symphonie "Christophe Colomb".

**Jeudi 23 juillet.** — A 3 heures de l'après-midi, arrivée de Champlain sur son vaisseau "Don de Dieu" et à 4 heures présentation du compliment de bienvenue à son Altesse le prince de Galles, et autres cérémonies officielles à la mémoire de Champlain et de la fondation de Québec. Défilé du cortège historique




# Prets pour le Commerce d'Automne.




Les affaires de toute sorte reprennent maintenant une bonne tournure. Un beau temps et des rapports annonçant de bonnes récoltes dans tout le Dominion assurent un commerce actif en automne.

Ces paroles optimistes sont vraies et nos préparatifs pour l'automne 1908 sont faits dans le même esprit plein d'espoir

Les marchands qui ont tardé à donner leurs ordres pour l'automne trouveront nos stocks bien assortis et à des prix qui satisfont aux exigences actuelles.

## Departement des Etoffes a Robes.

*Quelques lignes de bonne vente:*

Etoffes unies dans tous les tissus ordinaires, tels que: Broadcloths, Vénitiens, Cheviots, Nouveautés pour Costumes.

Vénitiens Rayés de Fantaisie,
Worsteds Rayés de Fantaisie.

Vénitiens avec Carreaux et Rayures à deux tons.

Chevrons, Cheviots, etc., à Rayures et Diagonales.

Etoffes à Blouses en Cachemire tout Laine, Brodées de Soie et Imprimées.

### ASSORTIMENT COMPLET DE

| | | |
|---|---|---|
| COTONNADES | TOILES | SOIERIES |
| GANTS | RUBANS | BRAIDS |
| BONNETERIE | DENTELLES | BOUTONS |
| SOUS-VETEMENTS | ARTICLES DE FANTAISIE | GARNITURES |

# BROPHY-CAINS, LIMITED

CARRÉ VICTORIA, MONTREAL

Nouveautés en Gros. Prompts Expéditeurs.

devant le monument de Champlain. Le soir, illumination des flottes combinées et de la contrée environnante et grand feu d'artifice sur les hauteurs de Lévis en face de Québec.

**Vendredi 24 juillet.** — Le matin, revue sur les Plaines d'Abraham devant son Altesse le prince de Galles et consécration des Champs de Bataille. L'après-midi défilé (pageants) dans les plaines.

Le soir bal officiel dans la bâtisse du Parlement, organisé par le gouvernement de la province de Québec.

**Samedi 25 juillet.** — L'après-midi, parade officielle dans les Plaines. Match de Lacrosse sur le terrain Q.A.A.A. par les équipes pour le championnat.

Le soir concerts par les musiques militaires sur la Terrasse, au parc Victoria et au boulevard Langelier; concert de gala au Drill Hall.

**Dimanche 26 juillet.** — Messe solennelle dans les Plaines d'Abraham, service à la cathédrale anglaise auquel assistera son Altesse le prince de Galles.

**Lundi 27 juillet.** — L'après-midi, régates dans le port en face de la cité. Défilé historique dans les Plaines. Le soir, démonstration navale par les vaisseaux des flottes ancrées dans le port de Québec.

**Mardi 28 juillet.** — Le matin, son Altesse le prince de Galles visitera le parc Victoria et plantera un arbre en commémoration de sa visite.

L'après-midi, fête des enfants et feu d'artifice dans les plaines. Gymkhana donné par les troupes de terre et de mer.

Réception par son honneur le lieutenant-gouverneur et lady Jetté à Spencer Wood.

Le soir bal en costumes historiques dans la bâtisse du Parlement.

**Mercredi 29 juillet.** — Départ de son Altesse le prince de Galles et, l'après-midi, parade dans les Plaines d'Abraham. Fête pour les enfants et feu d'artifice au parc Victoria.

Le soir réception civique à l'Hôtel de ville.

**Jeudi 30 juillet.** — Parade des sociétés nationales, des clubs canadiens et autres et de diverses associations ainsi que des gardes militaires indépendantes tant canadiennes qu'étrangères.

Le soir, grand feu d'artifice au parc Victoria.

**Vendredi 31 juillet.** — Dernière parade (pageants) dans les Plaines d'Abraham.

## ORDRE DE LA PROCESSION

Ordre du défilé qui aura lieu jeudi le 23 juillet:

I. — Le guet et les hérauts d'armes.

II. — Jacques Cartier accompagné de dix marins et précédé d'une croix aux armes de France.

III. — François Ier, roi de France et sa cour.

IV. —. De Monts, Champlain, Pontgravé, les trois chefs de l'expédition, suivis de l'équipage du "Don de Dieu".

V. — Henri IV, Sully et la cour du roi de France.

VI. — Dollard et ses seize camarades français au Long Sault.

VII. — Découvreurs et fondateurs des villes de Joliette, La Salle, Maisonneuve.

VIII. — Cavalcade représentant de Tracy avec sa suite composée de vingt-quatre gardes et de quatre compagnies du régiment de Carignan-Sallières.

IX. — Duluth et les coureurs de bois.

X. — Frontenac avec le Conseil souverain, ses gardes et son état-major, et les missions de Robineau, de Bécancour, d'Iberville et d'autres chefs.

XI. — Mademoiselle de Verchères, accompagnée de ses frères, de ses suivanls et de groupes d'Indiens.

XII. — Montcalm et Lévis à la tête de leurs régiments: La Sarre, Languedoc, Béarn, Roussillon, Berri; troupes de la marine, milice canadienne et alliés indiens.

XIII. — Wolfe, Murray et leurs régiments: Amherst, Anstruther, Lacelles, Kennedy, Bragg, Otway, Louisbourg, Grenadiers, Scotch Highlanders et Royal American.

XIV. — Guy Carleton et les principaux officiers des troupes régulières et de la milice canadienne, défenseurs de Québec en 1775.

XV. — De Salaberry et ses trois cents voltigeurs de Châteauguay.

N.-B. — A la tête de chaque groupe, des pages figureront avec des bannières donnant la date et une courte description du groupe.

## SCENES DES PARADES HISTORIQUES DANS LES PLAINES

(Toutes sont reproduites à chaque représentation.)

### Première parade.

1535. — Scène 1re. — Village de Stadacona et fête indienne; Jacques Cartier plante une croix sur le bord du fleuve.

Scène 2me. — Les jardins de Fontainebleau. Jacques Cartier à la cour de François Ier.

### Seconde parade.

1608. — Scène 1re. — Le Louvre. Champlain reçoit sa commission des mains de Henri IV.

1620. — Scène 2me. — Madame de Champlain arrive à Québec.

### Troisième parade.

Arrivée des Soeurs hospitalières et des Ursulines; elles sont reçues par le gouverneur Hualt de Montmagny, Chevalier de Malte, Mère Marie de l'Incarnation et les enfants Indiens.

### Quatrième parade.

1660. — Dollard des Ormeaux et ses compagnons d'armes au Long Sault. Bataille avec les Iroquois.

### Cinquième parade.

1665. — Mgr. de Laval reçoit en grande cérémonie M. de Tracy, lieutenant-général de Louis XIV.

### Sixième parade.

1670. —. D'Aumont. de. Saint-Lusson prend possession de la partie ouest du pays au nom du roi de France.

### Septième parade.

1690. — Frontenac recevant l'envoyé de Sir William Phips au château Saint-Louis.

### Huitième parade.

1759 el 1760. — Montcalm et Lévis, Wolfe et Murray, avec leurs régiments respectifs dans un défilé d'honneur, faisant des marches et contre-marches dans les plaines. Salut général par les troupes auquel répondent les canons des navires de guerre. Groupement de tous les personnages historiques de la procession et des figurants.

## GRAND FINAL

Les parades auront lieu les 24, 25, 27, 29 et 31 juillet, de 5 à 7 heures p. m.

---

### Comité exécutif des Fêtes

Président.—J. Geo. Garneau, Maire de Québec.

Vice-Présidents.—Hon. A. Turgeon, Ministre des Terres et Forêts; Wm. Power, M. P.; Lt.-Col. W. Wood, F. R. S. C.

Trésorier.—Thos. McDougall, gérant général de la Banque de Québec.

Secrétaire général.—H. J. J. B. Chouinard.

Secrétaire conjoints.—E. T. D. Chambers et Dr A. Lessard.

### Comité de Publicité

Président.—G. A. Vandry, de la Cie Paquet, Ltée.

Secrétaire.—K. S. Fenwick.

* * *

## Tri-Centenaire de la Fondation de Québec

(Par E. T. D. Chambers)

Les premières démarches pour une digne célébration du tricentenaire du Canada ont été faites à Québec, il y a près de trois ans, alors que la société Saint-Jean-Baptiste de cette ville adopta une résolution donnant des instructions à son comité de direction pour s'entendre à ce sujet avec les autorités civiques. Tel fut le début du mouvement en faveur de la célébration du tricentenaire de la fondation de Québec.

La découverte du Nouveau-Monde par les Français date naturellement du premier voyage de Jacques-Cartier au Canada en 1534; la non réussite de son établis-

sement au Cap Rouge et la mystérieuse disparution de son compagnon Roberval en 1542 furent le prélude du drame franco-américain.

Avant le lever du rideau sur le premier acte de l'occuption française permanente de l'Amérique du Nord, il s'était écoulé un intervalle de deux tiers de siècle. Alors, le 3 juillet 1608, la nation canadienne fut fondée.

Toujours, depuis l'époque de Jacques-Cartier, des navires français ont fait des voyages aux pêcheries de la côte de Terre-Neuve et d'Acadie, et Tadoussac a été fréquemment visité par les commerçants basques et français.

Il y a exactement trois cents ans, Samuel de Champlain qui avait déjà fait des voyages aux Antilles et en Acadie, fit voile de Honfleur pour le Saint-Laurent avec une expédition équipée par de Monts, le gouverneur calviniste, et Pons, gentilhomme de la cour du roi de France. L'expédition se composait de deux navires, guère plus grands que les bateaux de pêche modernes; l'un était placé sous le commandement du commerçant breton Pontgravé et transportait une cargaison de marchandises qui devaient être échangées avec les Indiens à Tadoussac, contre des fourrures; tandis que le plus grand des deux navires le Don de Dieu, vaisseau de cent vingt tonnes, était commandé par Samuel de Champlain et transportait des matériaux et des provisions pour l'établissement d'une colonie permanente sur les rives du Saint-Laurent.

Quand Champlain atteignit Tadoussac, il y trouva Pontgravé arrivé avant lui. Il jeta l'ancre en face du Cap Diamant le 3 juillet et, le même jour, ses hommes de hache, formant l'avant-garde d'un corps de bûcherons et de constructeurs—furent mis au travail directement à l'ombre du roc sur lequel se trouve maintenant la terrasse Dufferin, pour faire le premier défrichement permanent dans la forêt canadienne et pour jeter, d'une manière solide, la fondation d'une nouvelle colonie.

Quelques semaines s'écoulèrent et une quantité de constructions en bois s'éleva sur la rive du Saint-Laurent, près du site occupé par la place du marché de la ville basse de Québec. Le crayon de Champlain, toujours sans égard pour les proportions et la perspective, nous a fait parvenir une image de ces constructions: une forte palissade en bois, surmontée d'une galerie munie de meurtrières pour l'usage des mousquets, entourée de trois bâtisses contenant des logements pour lui-même et ses hommes, ainsi qu'une cour sur un des côtés de laquelle se trouvait une haute construction ressemblant à un beffroi. Un fossé entourait le tout et deux ou trois petits canons étaient posés sur des plates-formes saillantes du côté de la rivière. Il y avait tout près un magasin à munitions, et une partie du terrain adjacent était disposée en jardin.

Il n'est pas nécessaire de rappeler aux lecteurs de Lescarbot et Parkman la trahison qui couvait dans cette petite colonie et qui avait pour objet l'assasinat de son chef et fondateur, ou la prompte exécution du chef de la conspiration et l'envoi aux galères en France de quatre autres des conspirateurs. Ils formaient un fâcheux mélange—ces pères du Canada—comprenant parmi eux quelque-suns des meilleurs et quelques-uns des pires hommes que la France pouvait offrir. Champlain lui-même était un ardent catholique romain et, bien qu'il fût enthousiasmé du Nouveau-Monde et des opportunités illimitées qu'il offrait à l'exploitation, à la colonisation et au commerce des fourrures, on l'entendait dire souvent que le sauvetage d'une âme valait plus que la conquête d'un empire, et il pensait, en disant cela, aux nombreuses tribus de l'Amérique qui devaient être arrachées au pouvoir de satan.

Ce que ces fondateurs et les premiers Européens qui résidèrent à Québec durent supporter, peut être jugé par le fait que sur vingt-huit qui restèrent là au commencement de l'hiver de 1608-1609, tous, sauf huit, périrent du scorbut et d'autres maladies, et les survivants, qui formaient 50 p. c. du nombre, furent dangereusement malades. La constitution de fer et la volonté indomptable de Champlain, alors dans toute la force de la vie car il était né en 1567, lui permirent d'échapper à la terrible maladie qui attaqua presque tous ses compagnons.

Quand Champlain fonda Québec, il fonda également le Canada d'aujourd'hui, aussi bien que le Canada du régime français. La période héroïque de l'histoire canadienne est l'héritage légal des Canadiens de toute origine; de la fondation de Québec, date le commencement de la vie canadienne permanente: ce sont des faits dont se sont souvenu forcément les Canadiens de langue anglaise quand, en 1906, après avoir délibéré sur la célébration proposée du trois-centième anniversaire de la fondation de Québec par Samuel de Champlain, la société Saint-Jean-Baptiste fit connaître son désir qu'une telle célébration ne devrait pas avoir un caractère seulement Canadien-français, mais devait être canadienne dans la plus grande acception du terme, et que tous les Canadiens, sans distinction d'origine ou de croyance, devaient être invités à participer aux fêtes proposées en l'honneur du trois-centième anniversaire de la fondation de Québec—le berceau de la nation canadienne.—En réponse à la requête de la société Saint-Jean-Baptiste et de beaucoup de citoyens, le maire de Québec convoqua une assemblée publique de citoyens pour le 14 mai 1906, à laquelle un comité fut nommé pour organiser des fêtes au mois de juillet suivant. Le comité général nomma un comité exécutif et les représentations de ce dernier au gouvernement du Dominion eurent pour résultat une législation concernant les fêtes du tricentenaire, la conservation des célèbres Champs de Bataille de Québec et la nomination de la Commission des Champs de Bataille nationaux.

Le devoir de la Commission Nationale est double. La mission qu'elle a reçue du gouvernement du Canada est de rendre honneur également à deux périodes héroïques distinctes de l'histoire du Canada. Une de ces périodes marque le commencement, et l'autre marque la fin du régime français au Canada. Le caractère double des fêtes sur lequel une députation monstre de Québec insista auprès du gouvernement fédéral; il y a deux ans, excita la sympathie immédiale et l'appui puisssant de son Excellence le Gouverneur-général.

L'approbation du tri-centenaire de Québec était chose conclue dès le début du mouvement.

Ce n'est pas un secret à Québec que le premier désir de Earl Grey, en rapport avec les fêtes, était de voir un monument commémoratif du troisième centenaire de la fondation du Canada érigé à Québec, sous forme d'un vaste musée historique et national. Aussitôt toutefois que le coût énorme d'un monument de ce genre fut connu et quand les Québecquois eux-mêmes eurent suggéré, en commémoration des fêtes, la nationalisation des Champs de Bataille des Plaines d'Abraham, son Excellence prêta immédiatement son influence puissante, tant au Canada qu'en Angleterre, pour assurer le succès du projet. Le coût de cette nationalisation sera certainement très élevé, mais elle excitera la libéralité des citoyens de presque toutes les parties de l'empire. C'est ce qu'elle a déjà fait, tandis que la construction d'aucun autre monument commémoratif ne pourrait le faire.

Ce projet impressionne le gouvernement et le peuple de la vieille France, parce qu'il est destiné à commémorer les actes les plus glorieux accomplis par les fondateurs de la Nouvelle-France, et parce qu'il cherche à honorer Montcalm aussi bien que Wolfe, de Lévis, non moins que Murray.

Ce projet doit impressionner tous les Canadiens, parce que, pour me servir du language employé par la députation de Québec, qui offrit un souvenir à Sir Wilfrid Laurier en 1907, ce projet a pour but de faire connaître au monde entier les Champs de Bataille remplis d'un si grand nombre de souvenirs héroïques, mis à part par l'état comme un patrimoine national inaltérable, comme un "campo santo", vers lequel les générations futures peuvent venir lire les pages les plus glorieuses de l'histoire, écrites avec le sang de nos héros. Pour les habitants de Québec aussi bien que pour

les visiteurs venant de loin, ces champs sont comme un livre ouvert où on pourra suivre les scènes du grand drame qui s'y est déroulé; on pourra également y voir les positions des combattants, les positions successivement occupées par les régiments distingués en combats corps à corps, les soldats mêmes rendus illustres par la bravoure remarquable ou la mort glorieuse des chefs et, en somme, tout ce qui peut rappeler les scènes vivantes, leçons grandes et sublimes de patriotisme, de vaillante fidélité, de devoir accompli consciencieusement et fidèlement.

La plus grande partie du terrain formant les Champs de Bataille de Québec était couverte de constructions depuis un grand nombre d'années. La granhe étendue de terrains formant cette portion des Plaines d'Abraham, qui s'étend entre l'endroit où l'armée de Wolfe débarqua et la scène de sa mort, fut récemment arpentée pour en faire des lots à bâtir et n'a été sauvée du marteau de l'encanteur qu'au moment où ces terrains étaient sur le point d'être mis en vente sur le marché des immeubles. Une hideuse prison couronne les hauteurs, près de l'endroit où mourut Wolfe victorieux, et là où l'ombre de la nuit s'appesantit sur la gauche des Français et la droite des Anglais, immédiatement après qu'il eut reçu sa blessure mortelle, la manufacture des fusils Ross a été élevée, il y a quelques années. Il était grandement temps que quelque chose fût fait si on voulait sauver, comme souvenir national, une partie importante des Plaines historiques.

Beaucoup de partisans enthousiastes du projet des Champs de Bataille ont conseillé de faire disparaître des Champs de Bataille la prison et la manufacture ; le coût de cette opération serait énorme et le but actuel de la commission est d'acquérir le terrain nécessaire au rachat des Plaines d'Abraham et de Ste-Foye et non pas d'exproprier des constructions telles que la prison et la manufacture de fusils Ross. Quelques-uns des terrains nécessaires à ce but ont déjà été achetés.

Quand tout ce qu'on se propose d'acquérir aura été ajouté à ce qui reste actuellement des Champs de Bataille, il sera possible de construire une allée pour les voitures, fournissant ainsi une vue complète des terrains où eurent lieu les derniers sièges de Québec. Partant de cette portion des "Cove Fields" dans le voisinage immédiat de la porte de Saint-Louis et de la citadelle, la nouvelle route passera par le centre du terrain sur lequel se passa la plus grande bataille le matin du 13 septembre 1759; la route passera au point même où Montcalm et Wolfe reçurent leurs blessures mortelles. Un court détour à gauche permettra aux visiteurs de contempler la passe étroite au-dessous de la falaise, défendue avec tant de succès par les braves soldats de Carleton contre le général Montgomery, en 1775. Après s'être éloignée du Champ de Bataille, la route continuera vers le terrain élevé, au-dessus de l'endroit du débarquement de Wolfe, sur lequel son parti de Highlanders du 78ième Régiment fit la première prise de possession des hauteurs de Québec au nom de l'Angleterre.

En bas de la route du belvédère la roucarrossable touchera aux deux Champs de bataille des plaines, celui que nous venons de traverser dominant la vallée du Saint-Laurent et l'autre dominant la vallée de la rivière Saint-Charles, scène de la victoire du jeune Français de Lévis sur Murray en avril 1760, victoire qui aurait pu changer toute la fortune de la guerre sans l'arrixée opportune d'une flotte anglaise apportant un renfort à la garnison en danger.

Comme la route carrossale des Champs de bataille sera proche des faubourgs de Saint-Jean et de la tour No 4 Martello, le visiteur passera sur un territoire arrosé du sang de héros qui coula dans les deux bataille ayant eu lieu sur les plaines et obtiendra une vue complète de la vallée du Saint-Charles et de la paroisse Saint-Roch, d'où Arnold partit le jour néfaste du 31 décembre 1775 pour attaquer la ville basse de Québec, dans l'espoir vain d'effectuer sa jonction avec la troupe commandée par le jeune Montgomery; là aussi on verra dans le lointain l'Hôpital général de Québec où Arnold blessé fut transporté, où beaucoup des Soeurs Ursulines se réfugièrent pendant le siège de 1750 et dans le cimetière adjacent duquel furent enterrés d'éminents officiers français qui avaient trouvé une mort de soldat dans les combats livrés sur ces hauteurs.

Toutes les souscriptions données soit par les individus, soit par les corps publics autres que le gouvernement du Dominion, seront uniquement et strictement appliquées au rachat, à l'embellissement des Champs de bataille. Cette affirmation a été faite par la commission nationale des Champs de bataille et le caractère élevé de ses membres est non seulement une garantie de la valeur de cette affirmation, mais aussi des meilleurs efforts que feront ces citoyens dans l'accomplissement d'un devoir patriotique.

Les commissaires sont à présent au nombre de six. Ils ont été nommés d'après les clauses de l'Acte du Parlement "concernant les Champs de bataille de Québec". L'Acte autorise la nomination de cinq commissaires par le gouverneur-général en conseil et d'un commissaire pour chaque province qui peut fournir une somme d'au moins $100,000, pour le but que se propose la commission. Le gouvernement de la province de Québec a voté $100,000 à la commission, mais n'a pas encore nommé de commissaire. Le gouvernement d'Ontario ayant fourni une somme analogue a nommé l'hon. J. S. Hendrie pour le représenter dans la commission. Les cinq commissaires nommés par le gouvernement du Dominion sont le maire Garneau de Québec, président; Sir George E. Drummond, K. C. M. G., Montréal; Byron E.Walker, Esqu., et Col. Geo. T. Denison de Toronto; hon. Adélard Turgeon, C. M. G., ministre des terres et forêts de la province de Québec. Outre qu'ils sont chargés de l'établissement et de l'entretien du parc national des Champs de bataille, les commissaires sont autorisés à dépenser une somme n'excédant pas $300,000 pour les fêtes de la célébration du tricentenaire de Champlain à Québec. Cette somme de $300,000 est le montant total voté par le Parlement du Dominion à la commission nationale pour l'année courante, mais il est probable que le travail de la commission durera encore de nombreuses années et, pendant plusieurs sessions du Parlement, on s'attend à ce que d'autres votes d'argent soient faits en faveur du projet du parc des Champs de bataille.

Les $200,000 votés par les deux provinces d'Ontario et de Québec et les fortes sommes provenant de contributions de particuliers de différents points du monde sont immédiatement disponibles pour la création du parc; mais les commissaires, pour le moment, portent la plus grande partie de leur attention à la célébration du tricentenaire de Québec, en l'honneur de la fondation de la cité par Champlain, berceau réel de la nation canadienne. On ne peut guère douter de la sagesse de cette manière d'agir quand on se place au point de vue de l'unité nationale.

* * *

A une assemblée publique qui a eu lieu dernièrement au palais de justice, traduisons-nous du "Québec Chronicle", Monsieur Frank Lascelles, Maître des Parades, a donné de nouveaux détails concernant ces représentations historiques, qu'on nomme "pageants" (parades). Voici en quels termes il s'est exprimé:

Messieurs:

Je suis très heureux de vous rencontrer ce soir, pour vous donner quelques détails sur le travail que nous avons à faire dans les grandes fêtes que cette ancienne Cité de Québec doit donner cet été.

Les yeux du monde, nous le savons, seront, dans quelques semaines, tournés vers cette Cité, dont vous êtes si fiers, et il n'y a pas de temps à perdre pour se mettre à l'oeuvre avec énergie, afin que vous puissiez montrer aux centaines de mille personnes des vieux pays qui viendront se grouper à vos portes, que la renommée de cette Cité, l'histoire de son hospitalité, sa beauté et son charme

n'ont pas été trop vantés. Et, à la tête de ces festivités, s'élèvent ces grandes et dramatiques scènes dans lesquelles vous ferez voir au monde que de grands actes ont été accomplis dans l'ancien temps et combien votre histoire est, à chaque page, remplie des faits romantiques et chevaleresques de la vieille France.

Ce n'est pas simplement une représentation scénique que vous allez organiser et à laquelle vous allez prendre part. C'est une grande représentation historique qui laissera sa marque pour l'avenir et dont on se souviendra comme une des grandes choses qui ont été faites à Québec dans le cours de cette génération.

Elle provoquera un intérêt plus vif à l'étude de votre grande entrée dans l-histoire. Elle fera passer devant vous, en chair et en os, les grands hommes et les grandes femmes, dont les actes de courage et les souffrances ont fait de ce pays ce qu'il est.

Elle fera comprendre les idées des nobles coeurs qui ont dirigé dans leur pélerinage les pionniers de la vieille France et fera comprendre au Canada tout entier que c'est dans cette ancienne cité qu'a été le berceau de ce grands pays.

Et le monde se prépare à honorer vos fêtes comme peu de fêtes ont été honorées jusqu'alors. L'héritier du Trône de votre puissant empire vient vous témoigner de son respect pour la mémoire du grand fondateur du Canada, Samuel de Champlain.

Les soldats et les navires de trois grandes nations qui furent autrefois armées les unes contre les autres, viendront montrer combien plus grande et plus puissante est la paix et, côte à côte, dans cette cité où, un moment, ces trois nations étaient ennemies, marcheront les représentants de l'Amérique, de l'Angleterre et de la France.

Mais, Messieurs, l'été se fait sentir et le temps dont nous disposons est court. Il vous appartient, ainsi qu'à moi (et je suis fier de me souvenir que, comme beaucoup d'entre vous, le sang honorable de la vieille France coule dans mes veines), de veiller à ce que tous nos préparatifs soient faits et que rien ne manque pour faire que cette prochaine célébration tricentenaire soit un spectacle aussi grand que réel et qu'il soit une inspiration du grand et romantique passé.

C'est un fait remarquable et dont vous devez évidemment être félicités que vous ayez choisi pour commémorer la troiscentième année de votre fondation un mode de célébration qui, tout en étant nouveau, est cependant vieux, un mode qui fait ressortir, avec tous les charmes que peut donner un site admirable, une grande histoire et un peuple à l'esprit chevaleresque et poétique, l'histoire d'un pays.

Elle permettra à la jeunesse de ce pays de beaucoup mieux comprendre qu'elle ne l'a fait jusqu'ici, la grandeur de votre histoire nationale.

Elle fera ressortir, avec tout son appareil de vérité archéologique, d'un coloris splendide, d'un cérémonial pompeux et des doux sons de la musique, les évènements dont vous devez vous souvenir. Et c'est du mode de cette présentation et de la méthode de sa production que je désire particulièrement parler ce soir.



**Henri II, Roi de France,**
1er costume
Costume en Velours et Satin galonné en braid d'or.
*Modèle de la Maison "L'Economique" de Québec.*

Qu'est-ce qu'un "pageant"? C'est souvent la question que j'ai entendue durant ces quelques dernières semaines. Je veux maintenant vous dire ce que c'est et ce qu'avec votre aide ce sera. Il y a longtemps, dans les premiers jours de l'église catholique, le clergé a compris que l'histoire de notré rédemption ferait plus facilement impression sur les esprits des ignorants en leur donnant quelque démonstration visuelle des grandes scènes de l'histoire de l'Eglise. De là sont venus les mystères et les Jeux des Miracles de l'Eglise du Moyen-Age, qui se jouaient souvent dans les Eglises elles-mêmes, plus tard dans les cimetières, puis ceux des chars mouvants, qui paradaient dans les rues. Graduellement, avec la croissance de l'hérésie, l'aspect religieux de ces processions changea et par tout le continent ces processions religieuses se laïcisèrent et le mot "pageant" fut employé pour représenter une simple procession symbolique dans les rues.

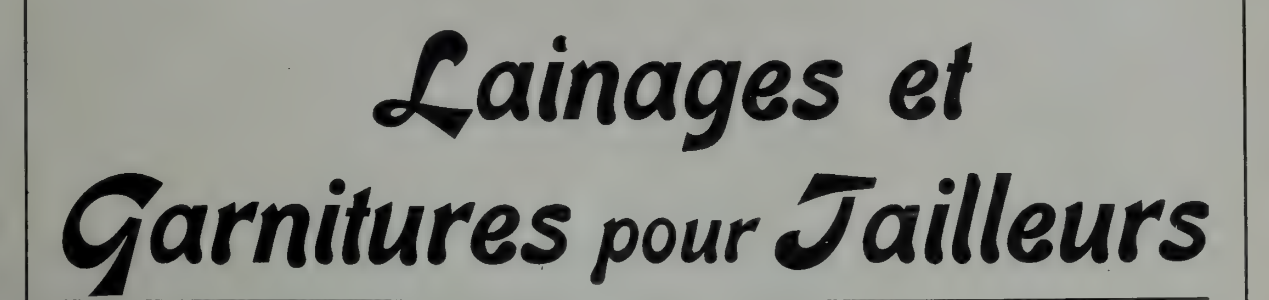
Ces parades furent populaires pendant de nombreuses années et survécurent sous une forme bien modifiée, jusqu'à tout récemment, en Angleterre, dans les démonstrations et les allégories d'une procession d'un lord-maire de Londres. Mais, durant les trois dernières années, un Nouvel Art est né, qui, quoiqu'ayant le nom de "pageant", se rapproche davantage des premiers efforts de l'Eglise que des spectacles et productions représentatives qui ont porté le même nom.

Tout-à-fait tranquillement au début et sur une petite échelle, le "pageant" moderne a fait son évolution. Plusieurs centaines de gens, dans diverses grandes villes d'Angleterre, ont pris part à des scènes populaires, comédies et tragédies semi-historiques, suivant le cas. Graduellement s'accrut leur importance, au point que j'ai eu l'honneur de reproduire, pour ma vieille université d'Oxford, une histoire de sa fondation et de son développement qui, selon moi, ne devrait rien avoir de commun avec le jeu de la scène et devait reproduire, aussi exactement que possible, et d'aussi près que pouvaient me le rappeler les détails des grands historiens, quelques-unes des scènes les plus frappantes de la grande histoire du passé.

Pour aider à l'ensemble artistique de la scène, je fis appel aux grands musiciens du jour, aux grands artistes et aux grands archéologues, de manière qu'au lieu du simple Jeu Populaire, du petit Dialogue mis en scène et des costumes d'amateurs faits au foyer, nous puissions unir à la musique la plus belle, la plus parfaite, la couleur locale et les costumes, d'après la réalité la plus précise et la plus vraie, d'après l'histoire et l'archéologie.

Pour la première fois dans l'histoire, 4,000 personnes environ prirent part à la résurrection du passé, et, alors que les petits "pageants" entretiennent l'intérêt local dans toute l'Angleterre, je présenterai à Londres, la grande capitale de cet empire, durant l'été de l'année prochaine, avec le concours des musiciens, des artistes et des historiens les plus renommés à mon côté, et avec 15,000 participants, le plus grand spectacle qu'on ait vu dans ce genre.

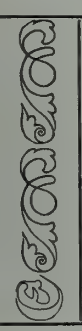
Et ici même, à Québec, vous avez une opportunité pour laquelle je mettrai en mouvement tous les nerfs de mon être, pour veiller à ce que nous reproduisions




Si vous n'avez pas pris vos précautions pour l'Automne, faites des sélections dans nos vastes stocks ouverts En toute conffance dans de bonnes affaires d'Automne, laquelle, même à cette date est justiffée, nous sommes préparés pour faire face à vos demandes. . . . . . . . . . . . .

## *Notre Stock d'Automne est entièrement en Magasin maintenant*

Et comprend tous les articles courants et les dernières nouveautés des Manufactures Européennes et Canadiennes, en fait de . . . . . . .



**Lainages, Etoffes à Pardessus, Draps de Crin, Tweeds, "Canvases," Hollands, Serges, Draps Italiens, Tissus pour Poches, Etoffes à Costumes, Soieries Assorties, Etc., Etc.**



Seuls propriétaires des célèbres SERGES "**Blenheim**" et SERGES "**Yotsman**" (les meilleures dans le commerce). . . . . . . .

**☞ Echantillons et Prix fournis avec plaisir. ☜**

PROMPTE ATTENTION AUX ORDRES PAR LETTRE.

# A. McDOUGALL & CO.

**196 rue McGill, Montreal.**

**Ruccursales à QUEBEC, TORONTO, ST-JEAN, N. B. et WINNIPEG.**



**Henri II, Roi de France,**
Costume en Etoffe avec manteau garni de fourrures.
*Modède de la Maison "L'Economique" de Québec.*

ensemble, avec tous ses avantages, un spectacle sur un site qui, je n'hésite pas à le dire, est l'un des plus beaux du monde, les bords du fleuve Saint-Laurent.

A l'angle des plaines d'Abraham, avec les terrains de Marchmont à la droite et la rivière qui coule au-delà et au-dessous, un grand stand est déjà en cours d'érection, qui donnera un emplacement à de nombreux milliers de spectateurs et, sur la grande bande qui lui fait face, entre le grand stand et le fleuve, seront reproduites, avec une aussi grande exactitude que possible, les scènes frappantes des premiers jours qui ont été choisies par le Comité Historique.

Il est à peine nécessaire que j'entre maintenant dans les détails des grandes scènes qui devront être reproduites. J'espère avoir l'occasion bientôt de passer en revue, dans tous leurs détails, toutes les scènes et de les expliquer au public.

Bref, nous verrons, quand les accords de l'ouverture prendront fin, un groupe de wigwams établi en dessous des arbres et, sur les bords du fleuve, la danse sauvage des Indiens. Jacques Cartier apparaît avec ses marins et plante sur le sol, au milieu des Indiens assemblés, la grande croix qui porte les lys d'or et les armes de la France.

Après une scène qui rappellera, d'une façon aussi vivante que l'histoire peut nous aider à le faire, les progrès réels des événements, il lit aux sauvages assemblés et groupés sur les bords du fleuve, comme il fit il y a près de 400 ans, les paroles familières du saint Evangile de Saint-Jean. Puis, il descend vers le fleuve pour s'embarquer sur le navire qui doit le ramener en France.

Ainsi, les pionniers français et les Indiens sont hors de vue et nous nous transportons par l'imagination à la cour de France. Le même gazon est sous nos pieds et le même ciel est au-dessus de nos têtes, mais les accords de la musique et des groupes de gais courtisans



**Henri III, Roi de France,**
Costume en Velours galonné en braid d'or.
*Modèle de la Maison "L'Economique" de Québec.*

nous indiquent que la scène n'est pas un petit village sur les rochers du rivage, mais la cour de François Ier à Fontainebleau.

En grande pompe, il chevauche à la tête de sa cavalcade, et Cartier, revenu de son voyage de l'Ouest, et amené devant lui, lui raconte ses expéditions et lui présente quelques Indiens qu'il a ramenés avec lui du Nouveau-Monde.

Ils partent à cheval et la scène change encore.

Une fois de plus, nous sommes à la Cour de France et maintenant, la Cour est assemblée au Louvre; un trône est placé au centre, avec des tapis étendus tout autour, pendant que des hallebardiers montent la garde. La Cour de Henri IV a remplacé celle de François Ier; des dames et des courtisans, resplendissants dans leurs vêtements de satin et de soie de différentes couleurs, arrivent en foule. Devant le roi qui arrive en grande pompe, on danse la pavane et à un jeune homme qui se tient au pied du trône on donne une commission de partir là où Cartier a été déjà et Champlain reçoit ses ordres du roi.

La scène suivante nous amène au petit village de Stadacona et Champlain, avec sa jeune femme, est reçu avec étonnement par les sauvages.

Les années se passent, et, depuis longtemps, Champlain et sa femme sont morts. Stadacona est devenu Québec et la population est au-dessus de 200 âmes. Le gouverneur Montmagny vient, avec sa garde, au-devant de la gentille et sainte mère Marie, et des dames de la vieille France qui ont fait le sacrifice de leur vie pour faire connaître le nom du Christ dans ce nouveau pays. La mère Marie enseigne aux petits enfants les histoires de la Bible, que tous nous avons apprises sur les genoux de notre mère et la scène s'évanouit. Un



**Henri IV, Roi de France,**
Costume en Velours et Satin galonné en braid d'or.
*Modèle de la Maison "L'Economique" de Québec.*

fort est défendu par 17 jeunes Français contre les hordes des Iroquois et les flèches qui volent dans l'air, les lugubres cris de guerre et l'incendie final du fort nous rappellent quelques-unes des terreurs et des tortures par lesquelles ont passé ceux qui nous ont devancés.

Les cendres du petit fort sont balayées et nos oreilles entendent les sons du chant. Le grand archevêque et patriote, Mgr de Laval, le saint personnage, entouré de toute la cérémonie pompeuse de notre chère mère, l'Eglise, vient pour rencontrer le représentant du roi qui, resplendissant parmi ses courtisans et ses nobles, accorde un hommage de vénération à l'Eglise.

En présence des trafiquants de fourrures et des marchands, Daumond de Saint-Luçon prend possession, au nom du roi, du pays de l'Ouest et plus tard, le brave Frontenac fait entendre sa réponse "A la gueule de mes canons" aux demandes de Phipps.

La dernière scène de toutes montre côte à côte, coude contre coude, Français et Anglais réunis, tous deux vainqueurs dans une parade d'honneur; ainsi marchent nos braves héros du passé, merveilleuse assemblée qui doit inspirer le monde. Au centre, Jacques-Cartier avec sa croix, Champlain, la Mère Marie, Dollard, Mgr de Laval, Daumond de Saint-Luçon, Frontenac, et d'autres encore, sans nombre, et, au-delà, les soldats des trois grandes nations, envoyés pour faire honneur aux descendants vivants de ces braves; alors qu'au-dessous, sur le fleuve, les puissants navires de guerre font tonner leurs canons, s'unissant à toutes les multitudes assemblées dans un salut au passé, au présent et à l'avenir du Canada, le grenier d'or du monde.

Voici, trop brièvement, quelques mots en ce qui concerne les scènes. A l'oeuvre maintenant.

C'est une noble occasion et un grand honneur auxquels chaque véritable citoyen se reportera avec plaisir dans l'avenir, occasion et honneur que nous avons de représenter, en chair et en os, nos grands ancêtres du passé.

Personne n'est trop vieux et personne n'est trop jeune; personne n'est trop riche et personne n'est trop pauvre pour prendre part à ces représentations. Il est du devoir de tout homme, de toute femme et de tout enfant, de veiller à ce que l'histoire du passé ne souffre pas dans le présent, à cause du manque de patriotisme chez les citoyens. Personne ne peut prétendre qu'il n'a pas le temps. Les démonstrations n'auront jamais lieu avant cinq heures de l'après-midi; s'il est quelqu'un qui ne puisse s'absenter de son travail en temps voulu, je ne puis croire que vous, messieurs du comité, vous feriez en vain un appel au patriotisme et à l'enthousiasme civique des grands employeurs qui, tous, j'en ai la conviction, désirent, du fond du coeur, que le bon renom de leur belle cité soit proclamé.

Personne ne peut prétendre qu'il est trop pauvre, car les costumes seront fournis à ceux qui, autrement, ne pourraient prendre part aux démonstrations et les nourrissons qui, dans l'avenir, entendront parler du grand événement auquel ils étaient présents, et les vieillards, hommes ou femmes, qui ont dépassé 70 ans et qui jamais ne verront un autre festival, tous ont leur rôle à remplir. Souvenez-vous que personne n'est trop occupé, personne n'est trop pauvre, personne n'est trop riche, personne n'est trop jeune, personne n'est trop vieux pour prendre part à votre grand festival de reconnaissance envers les gloires qui vécurent il y a 300 ans et pour représenter ces ancêtres des anciens jours.

Les cinq démonstrations des 24, 25 ,27, 29 et 31 juillet commenceront à cinq heures, pour finir à sept heures.Tous ceux qui y prendront part pourront circuler dans les rues, dans leur costume historique, et les rues seront décorées avec les emblêmes de la vieille France. Les quatre jours de répétition en costume (14, 16, 18 et 21 juillet) auront lieu aux mêmes heures et il sera donné une occasion aux enfants des écoles et aux plus pauvres d'être tous présents. Chaque personne prendra part à une scène dans chacune de ces journées et, à la grande finale et au grand jour de Champlain (jeudi, 23 juillet), tous ceux qui le pourront prendront part à une grande parade d'honneur devant le Prince de Galles, au pied du monument de Champlain".

Le discours avait sans doute frappé juste, car M. Lascelles, en reprenant son siège, fut chaleureusement applaudi par tous ceux qui étaient présents.

---

**Swift, Copland & Co., Limited.**

Messieurs Swift, Copland & Co., Limited, se sont montrés commerçants progressifs en érigeant un nouveau magasin vaste et beau et un édifice pour bureaux, 517 à 525, rue St-Paul. Depuis qu'ils ont emménagé dans leur nouvel établissement, il y a quelque temps, ils ont de nombreux avantages et beaucoup de commodités qui leur manquaient autrefois, et ils sont maintenant en meilleure situation que jamais pour satisfaire aux demandes de leur clientèle qui s'accroît constamment.

Cette structure d'aspect imposant a une façade de 90 pieds, sur la rue St-Paul, avec une profondeur égale, et elle est élevée de six étages au-dessus d'un sous-sol. Elle a une carcasse d'acier et l'extérieur est en pierre à chaux de l'Indiana et en brique couleur jaune clair; elle est du type connu sous le terme "construction brûlant lentement"; un ample éclairage et une bonne ventilation sont assurés au moyen de grandes fenêtres et de prismes sur la façade avec un large puits d'éclairage en arrière; il y a aussi deux grands "sky lights". Toutes les ouvertures servant à l'éclairage sont munies de verre armé; il en résulte que toutes les parties de la bâtisse sont exceptionnellement éclairées et aérées. Cette structure est munie de deux modernes ascenseurs pour marchandises et passagers, de voûtes profondes à l'épreuve du feu et des voleurs, à chaque étage; l'établissement est chauffé entièrement à la vapeur, les appareils de chauffage étant séarés de la bâtisse principale par un mur épais en brique. L'entrée principale, rue Saint-Paul, est large et d'un aspect attrayant avec son "dado" en marbre italien, et le plancher de chaque étage est en bois dur. L'édifice est muni partout d'un système de "sprinkler" des plus nouveaux. En somme, on peut bien dire que cette construction est probablement la plus belle, la mieux éclairée, construite de la manière la plus moderne et la mieux outillée qui soit à Montréal ou dans le Dominion tout entier, et sa construction et son occupation par la compagnie peuvent bien être citées comme une mesure dans la voie du progrès.

La manufacture des fourrures et la vente en gros des chapeaux et casquettes, telles que faites par Swift, Copland & Co., Limited, avaient été établies à l'origine au même endroit par Greene & Sons, il y a un demi-siècle. En 1900, la maison Swift, Copland & Co., Limited fut fondée; son personnel se composait de MM. W. A. Swift &et J. P. Copland, qui depuis de nombreuses années faisaient partie de la maison Greene & Sons et, en janvier 1907, la compagnie fut incorporée sur une base de compagnie par actions, sous la raison sociale actuelle, avec M. Swift, comme président; M. Copland, comme vice-président; M. J. Louson comme un des directeurs et M. C. E. Kenrick, comme secrétaire-trésorier. Un établissement temporaire fut occupé 478, rue St-Paul, après l'incendie du vieil établissement en février 1907, sur l'emplacement occupé maintenant par la nouvelle structure.

Le sous-sol, le rez-de-chaussée et le premier étage, sont consacrés à la vente en gros des chapeaux et des casquettes, tandis que l'étage supérieur est consacré à la manufacture des fourrures, et le second et le troisième étages seront loués à une bonne classe de locataires, et on peut dire que, dans cet espace à louer, il y aura à la disposition des locataires des facilités des plus modernes et des plus avantageuses.

La maison Swift, Copland & Co., Limited, fait un commerce qui couvre le Dominion tout entier d'un océan à l'autre; ses marchandises ont une demande forte et croissante en raison de leur excellence uniforme. Les fourrures faites par cette même maison obtiennent une faveur qui augmente constamment auprès d'un commerce et d'un public difficiles et sa marque "Royalty" sur les chapeaux et les casquettes représente la qualité la plus élevée.

Le progrès fait par cette compagnie durant les dernières années dans l'extension de ses affaires, est représenté par l'érection et l'occupation de sa belle et nouvelle construction, et, dans les années qui vont suivre, on sera sans doute témoin d'une augmentation correspondante de ses affaires.

---

**Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.**

## LA MANUFACTURE DES GOBELINS

Le tissage des tapisseries est depuis très longtemps une industrie active dans la région de Paris. Le roi François 1er fonda le premier établissement royal de tapisserie, au château de Fontainebleau en 1530; ses prédécesseurs faisaient faire leurs tapisseries dans des établissements privés. Cette manufacture produisit quelques travaux remarquables, mais ne dura que trente ans. En 1550, Henri II fonda la manufacture de la Trinité à Paris, et cet établissement continua à être florissant jusqu'en 1635. Henri IV résolut de fonder un important établissement de tapisserie dans la ville de Paris et cet établissement fut commencé au palais du Louvre. Plus tard, il fut transféré à l'endroit qu'il occupe actuellement, où Jehan Gobelin avait déjà établi une teinturerie, au milieu du 15e siècle, sur la petite rivière La Bièvre, dont les eaux étaient supposées avoir une valeur spàciale pour la teinture, bien que cela ait été controuvé depuis ; la renommée des teintures de Gobelin était due uniquement à l'habilité des ouvriers. Mais aucun tissage ne fut fait là, jusqu'à ce que Henri IV eût transporté les manufactures royales de tissage, dans cette localité et eût mis le tout, sous la direction de Marc de Comans et de de La Planche; c'est alors que l'établissement fut connu sous le nom de manufacture de tapisseries des gobelins. Ce fut sous le règne de Louis XIV, que l'établissement connut sa plus grande popularité. A cette époque, il fut beaucoup agrandi et placé sous la direction du peintre Lebrun et ses cartons étaient suivis dans la fabrication des grandes pièces de tapisseries qui sont devenues célèbres depuis. Sans essayer de suivre plus loin l'histoire de l'établissement qui couvre une période si longue, nous ferons une courte description de ses diverses parties et indiquerons quelques-uns des principaux procédés qui y sont en usage.



Salle de finissage et de réparations



Tissage de trois pièces de tapisserie sur le même métier

La chaîne ou base, des tapisseries des Gobelins, est formée d'une série de forts fils de laine qui sont étendus sur le métier et bien fixés en place. Le tisseur applique alors la trame qui consiste en fils de couleur formant le dessin. On faisait autrefois deux sortes de tapisseries. Dans la tapisserie de haute lisse, la chaîne était étendue verticalement sur le métier, tandis que dans la tapisserie de basse lisse, elle était posée horizontalement. A présent on ne fait aux Gobelins que de la tapisserie de haute lisse; quelques-uns des métiers pour ce genre de tapisserie datent de l'époque de Louis XIv, mais ont été équelque peu perfectionnés à une époque plus récente. Comme on le verra par les gravures qui accompagnent cet article, ce genre de métier consiste en deux cylindres horizontaux posés à environ dix pieds l'un de l'autre et maintenus par deux montants formant cadre. Les cylindres sont montés à leurs extrémités sur des tourillons encastrés dans des douilles en bois, de sorte que les cylindres peuvent tourner librement. Le coussinet glisse de haut en bas dans une rainure pratiquée dans le cadre et on fait tourner le rouleau au moyen d'un levier. La longueur des métiers varie de 12 à 23 pieds suivant la dimension de la tapisserie à tisser. Quelquefois plusieurs morceaux de tapisserie étroite peuvent être tissés sur un seul métier du type le plus grand.

Quand il monte l'ouvrage sur le métier, le tisseur fixe d'abord la chaîne de fils verticaux et donne à chaque fil une longueur supplémentaire d'environ 5 pieds, en plus de la longueur qu'il veut donner à la tapisserie. Les fils sont étirés sur le cylindre en plaçant la longueur supplémentaire sur le sylindre supérieur. Les fils de la chaîne sont également espacés ; dans l'espace ordinaire il y a environ 25 fils, par pouce. La tension sur chacun des fils, est d'environ sept livres, ce qui les maintient bien en place. Quand la chaîne a été posée, le tisseur fait passer un tube en verve d'un pouce entre les fils, de manière à séparer les fils de numéro impair à l'extérieur, et les fils de numéro pair à l'intérieur. Ce tube est posé à 2 pieds environ au-dessus du point de travail. Pour exécuter le tissage, le tisseur prend place en arrière du métier, le dessin originel étant placé derrière lui. Il reproduit le dessin en faisant un tracé à l'encre sur les fils de la chaîne. Mais cela n'a pour but que de lui indiquer les points principaux du dessin, et le tisseur doit être un véritable artiste pour copier fidèlement le carton peint sur les canevas. Il est muni d'un grand nombre de bobines ou navettes dont chacune contient un fil de couleurs différentes. A mesure que le travail avance, la partie finie de la tapisserie est enroulée sur le cylindre inférieur. Une des gravures représente deux tisseurs travaillant côte à côte au même métier, à différentes pièces de tapisserie. Dans le tissage des plus grandes pièces, l'ouvrier est presque entièrement caché à la vue.



Cuves de teinture où la laine et la soie sont colorées

Dans presque toutes les tapisseries d'autrefois, la chaîne consiste en fils de laine, cela semble être ce qu'il y a de mieux; car d'autres sortes de fil ont déjà été essayées, sans beaucoup de succès. En 1850, on a substitué du fil de coton à la laine, car on prétendait que le coton coûtait moins cher et était moins sujet aux attaques des insectes. Mais en 1890, on reprit l'usage de la laine, car les avantages prétendus du coton ne se réalisèrent pas dans la pratique, et l'économie était très faible. On a aussi employé de la soie, mais sans aucun avantage.

La teinture des fils est une des plus importantes opérations et elle est tou-

# LINOLEUM

## FAIT AU CANADA

CINQ QUALITÉS :
**A, B, C, D, E.**

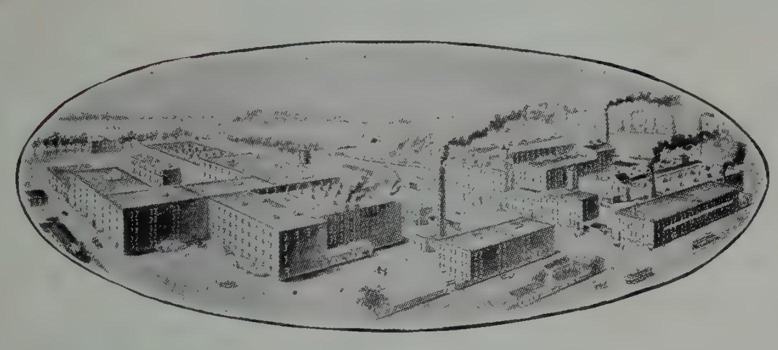
DEUX LARGEURS :
**8/4** et **16/4**

**Dessins** — Choisis spécialement pour le commerce canadien.

**Qualité** — Convenant au climat canadien.

**Prix - -** — Répondant aux bourses canadiennes.

TOILES CIRÉES EMAILLÉES POUR TABLETTES A VOITURES.



LINOLÉUM BORDURE CLEF ET TOILES CIRÉES POUR ESCALIERS.

**Prelarts pour Planchers** — 3 QUALITÉS largeurs 4/4, 5/4, 6/4, 8/4, 10/4.

**Toiles Cirées pour Tables** — Une seule qualité et la meilleure; largeurs, 5/4 et 6/4.

Nous n'avons aucune hésitation à dire que toutes nos lignes sont

**Les egales de toute autre sur le Marché.**

**Notre but est aussi de faire de promptes livraisons**

Nos marchandises sont tenues par tout le Commerce des Marchandises Sèches en Gros.

---

## The Dominion Oil Cloth Co., Ltd.

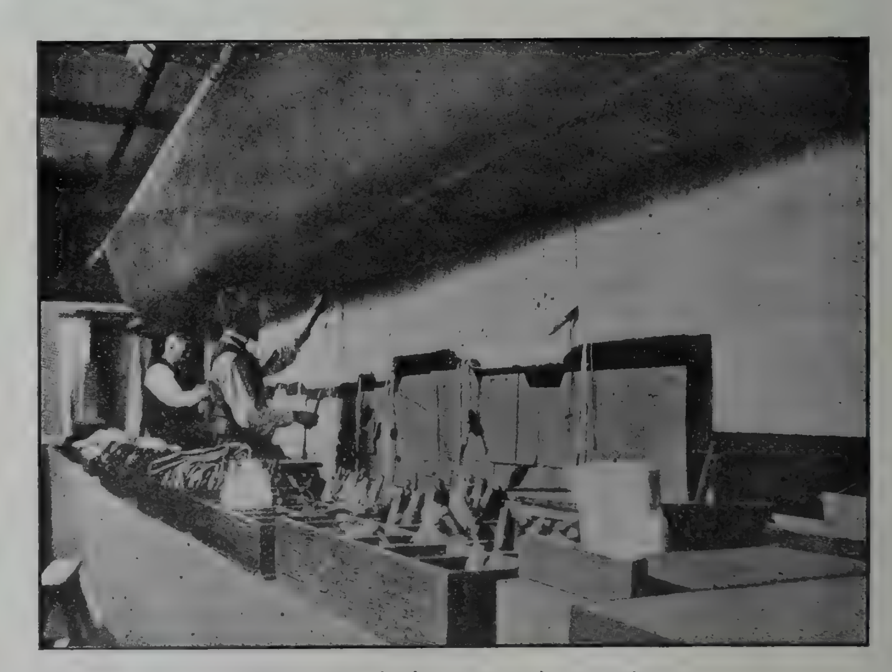
**MONTREAL**

jours exécutée sous la direction d'un chef teinturier occupant le premier rang dans sa profession. Autrefois, l'eau de la Bièvre était supposée avoir une efficacité spéciale pour la teinture; mais l'analyse chimique a démontré que cela était faux et jusqu'au dernier siècle, l'eau de la Seine a été employée, l'eau de la Bièvre ayant été corrompue par les diverses manufactures situées le long de son cours. En 1665, un très célèbre maître-teinturier était Van Kerchoven et les secrets du métier furent transmis dans sa famille de père en fils pendant presque un siècle. Après lui, vinrent d'autres teinturiers qui ne réussirent pas aussi bien. Le célèbre chimiste Chevreul prit charge de la teinturerie en 1834 et fut le premier qui établit un système classique de nuances. Il y arriva en faisant un disque contenant 72 couleurs principales, en série. Il y ajouta 1-10 de noir de manière à foncer chacune des couleurs et il plaça les dernières nuances dans un second disque. Par l'addition de 2-10 de noir, il obtint un troisième disque et il continua ainsi jusqu'à l'emploi de 9-10 de noir. Il avait ainsi 720 éléments de couleur. Chaque élément fut alors divisé en 20 tons allant du pâle au foncé donnant en tout, 14,400 divisions de couleurs. Ajoutant à cela 20 tons pour le gris, il eut un total de 14,420 nuances. L'établissement des teintures fut réorganisé en 1890 et les formules et procédés pour obtenir les différentes couleurs ont été enregistrés dans un registre spécial accompagnés d'échantillons de laine ou de soie. Autrefois la soie qui provenait des manufactures de Lyon était teinte dans ces établissements; mais plus tard, il fut décidé de teindre la soie aussi bien que la laine à la manufacture des Gobelins. Dans le registre il est tenu compte des expériences de laboratoire et de toutes les manipulations.



Tissage de haute lisse; l'ouvrier est derrière le métier

Dans les magasins on tient un très grand nombre de bobines de fil teint et trois divisions sont employés pour l'emmagasinage: fourniture pour le détail, stock général et vieux stock ou stock hors d'usage. Quand le dessin d'une tapisserie a été choisi, on commence à faire le choix des fils de couleur dans la salle d'échantillons; là est rangée une série de bobines qui ont déjà été employées pour d'autres tapisseries et qui conservent une partie de leurs fils. Dans ce stock il y a à peu près 34,500 bobines de laine de couleur et 5,600 de soie; mais quelques-unes de ces bobines sont en double. Si on ne trouve pas la couleur désirée parmi les bobines, on a recours au second stock; là les couleurs sont tenues dans l'obscurité et sont placées d'après le système de Chevreul. Ce stock contient environ 11,000 nuances de laine et 7,500 nuances de soie, qui viennent directement de l'atelier de teinture et dans ce cas, il n'y a pas de nuances en double. Si on ne trouve pas la couleur désirée dans les stocks, on teint la laine en cette couleur d'après un échantillon et on alloue un excès de fil qui sera conservé en magasin. Une des illustrations montre la salle de couture; elle est une partie importante de la manufacture, là sont remplis les vides qui sont laissés dans une pièce neuve quand plusieurs tisseurs y travaillent en même temps, ou bien c'est là qu'on ajoute à la tapisserie les bordures qui ont été tissées séparément. Les réparations à de vieilles tapisseries sont nombreuses, étant donné que beaucoup d'entre elles datent d'une époque reculée et ont été plus ou moins endommgaées. Tout ce travail demande une grande habileté. Pour réparer une vieille tapisserie il faut former une nouvelle partie de la chaîne; on y met alors la trame au moyen d'une aiguille. Quand la partie manquante est très grande, un morceau supplémentaire est tissé sur le métier et on l'ajuste à la tapisserie dans la salle de couture. Dans cette partie de l'atelier on conserve des pièces des tapisseries mises en magasin, on nettoie et on renouvelles d'anciennes tapisseries, etc



Métier pour tapis savonnerie en velours

Les tapis en velours de la Savonnerie sont tissés aux Gobelins et c'est en 1626 que l'établissement de la Savonnerie, alors manufacture séparée, fut fondé sous le règne de Marie de Médicis, sous la di-

rection de Simon Lourdet. Depuis 1826 ces tapis renommés sont produits aux Gobelins. Mais on les emploie maintenant exclusivement pour les tentures murales. Une des gravures montre la méthode de tissage de ces tapis, qui diffère beaucoup du procédé employé pour la tapisserie des Gobelins. L'ouvrier est placé en avant du métier et le dessin en couleurs est suspendu au-dessus de lui.

---

Du fait que le Sénat Français est parti en vacances sans avoir par un vote consacré son acceptation du traité franco-canadien, il ne s'ensuit pas que tout espoir de le voir ratifié soit perdu. Nous admettrons, toutefois, pour notre part, que nous ne sommes pas très confiants sur l'issue finale de la discussion qui sera reprise sans doute à la rentrée des Chambres françaises.

Avant d'entrer en négociations avec le gouvernement français, les représentants canadiens arrivaient avec un tarif tout neuf, préparé précisément en vue de traités de commerce éventuels.

Le Canada était, par conséquent, tout armé et savait d'avance que ce qu'il accorderait ne pourrait nuire ni à ses industries, ni à celles de l'Angleterre qui jouit d'un tarif tout-à-fait spécial et favorable à son commerce.

La France, de son côté, n'a pas changé son traif depuis une douzaine d'années, croyons-nous. C'était habile de la part de nos représentants de traiter avec la France, dans les conditions que l'on sait, avant que cette dernière ait révisé son tarif. C'est peut-être ce qui a fait dire, assez maladroitement d'ailleurs, à un journal que nos représentants avaient "roulé" les plénipotentiaires français. Mais, il y a en France, comme au Canada, des gens qui aiment aller au fond des choses et il se trouve des Sénateurs en France qui voteraient volontiers l'adoption du traité franco-canadien, si le tarif français des douanes était révisé, comme, du reste, il le sera avant longtemps.

Nous n'avons aucun doute que, les bons rapports et l'amitié des deux pays seront cimentés bientôt par un traité favorable à leur commerce réciproque, mais nous doutons fort, encore une fois, que ce traité soit sanctionné tel qu'il a été signé par les représentants des deux pays.

---

### Dominion Shirt Co.

Il a été donné au représentant de "Tissus & Nouveautés" de visiter, lors de son passage à Québec, l'établissement de la Dominion Shirt Co. C'est, croyons-nous, le seul du genre à Québec pour la confection des chemises de toutes sortes et principalement dans les belles et bonnes qualités.

La manufacture est installée dans une grande bâtisse, au coin des rues Charest et Dorchester, pour ainsi dire, au quartier central des affaires.

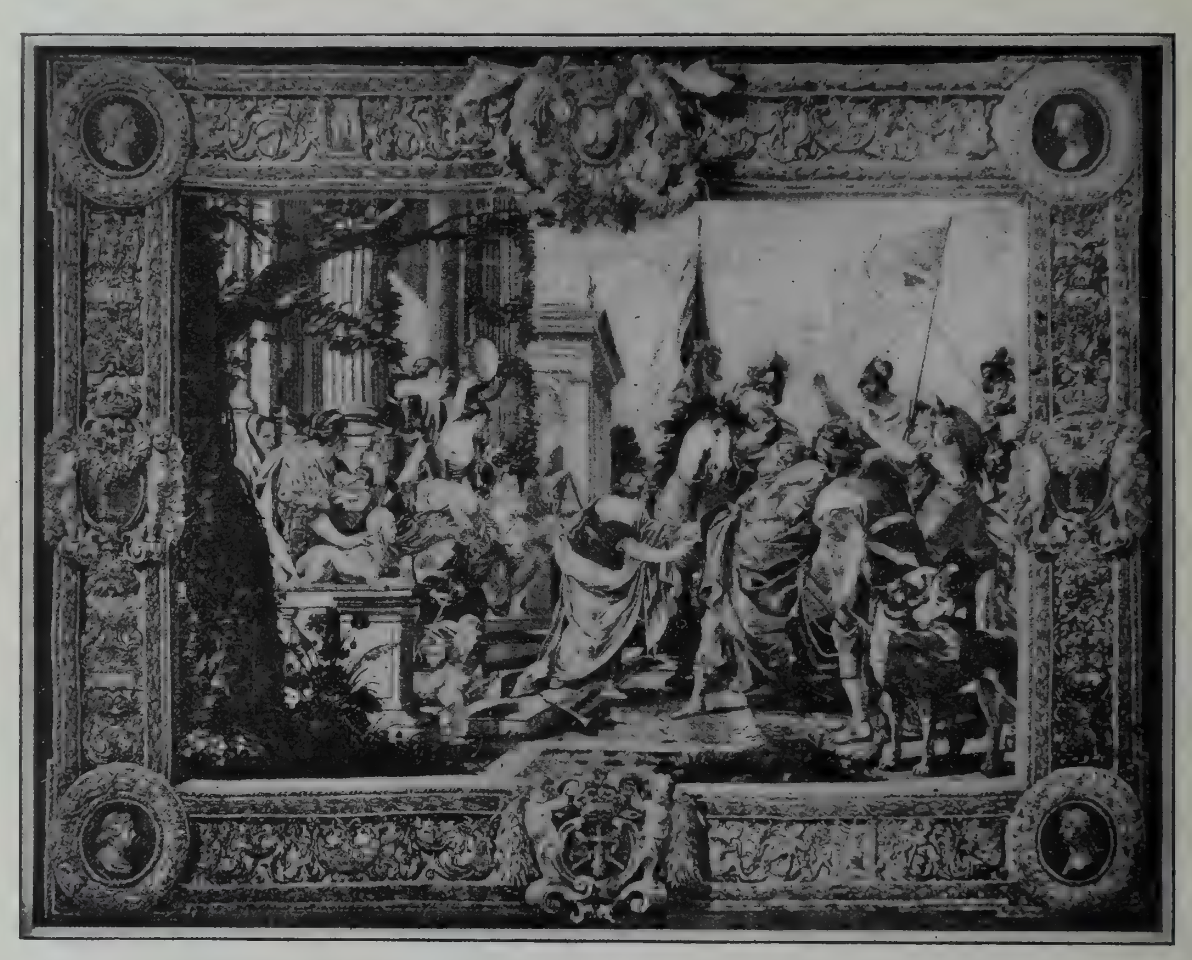
Les ateliers sont d'une propreté remarquable et rien n'a été ménagé pour donner une ventilation et un éclairage parfaits. Il va sans dire que la machinerie est des plus complètes et des plus modernes. On y fait aussi bien des chemises de travail, des chemises négligées que des chemises habillées, à plastron dur, ainsi que des chemises de nuit et de fantaisie.

Une buanderie est attachée à l'établissement; nous y avons remarqué qu'on y fait le repassage à la main, ce qui assure une plus grande perfection du travail.

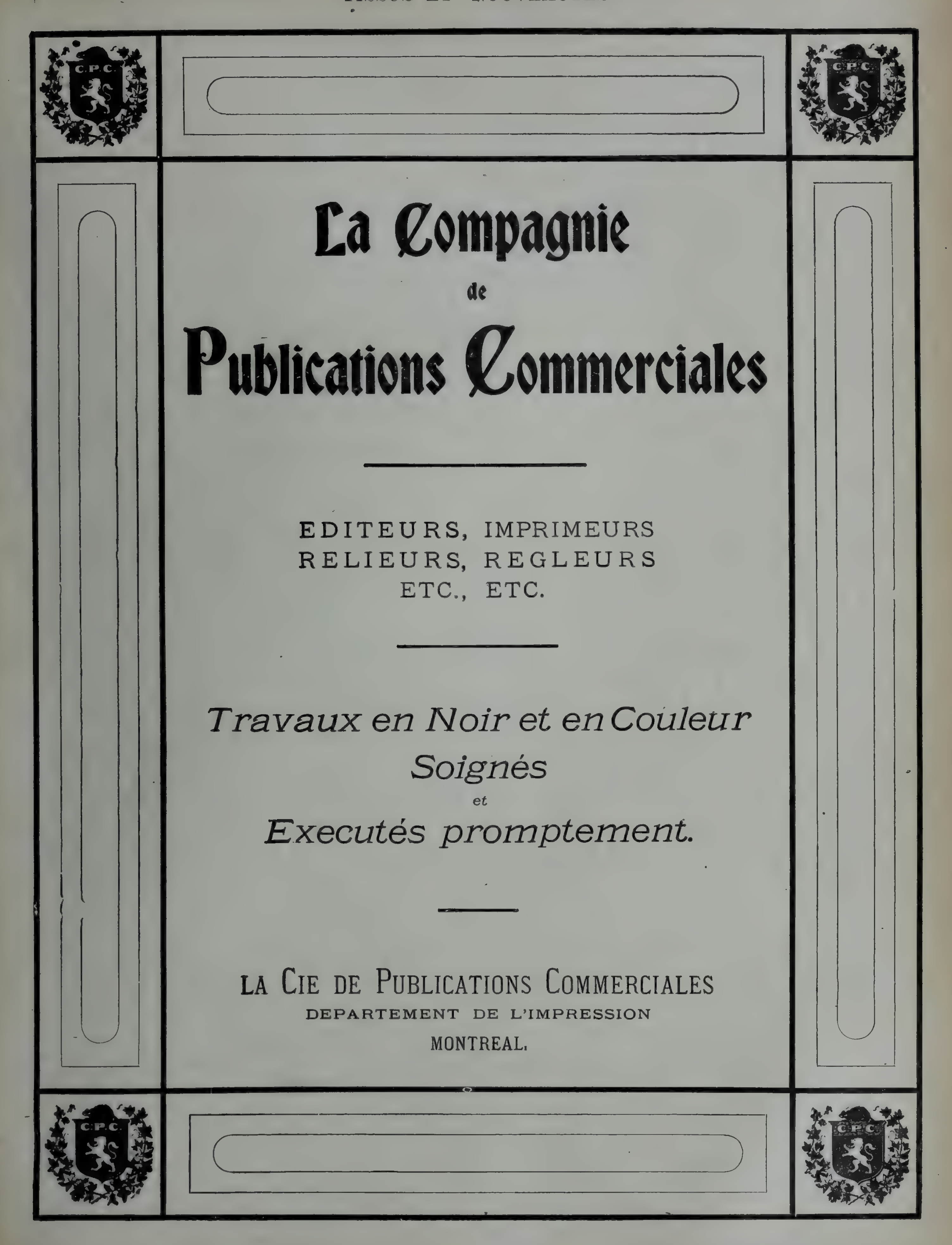
M. J. A. La Rue, propriétaire de la Dominion Shirt Co., était autrefois comptable des établissements Paquet. Désireux, lui aussi, de contribuer à l'essor commercial de Québec, il s'est lancé dans cette entreprise, sachant d'avance qu'il aurait l'encouragement du commerce, encouragement que d'ailleurs il mérite et se promet de mériter toujours.

M. La Rue s'est assuré, pour diriger la fabrication, les services d'un homme d'expérience, qui a géré antérieurement une des principales manufactures de chemises aux Etats-Unis.

Disons en passant que les voyageurs de la Dominion Shirt Co. se mettront en route à la fin d'août, avec leur collection d'échantillons pour le printemps 1909.



Magnifique spécimen de tapisserie ancienne, représentant la fille de Jephté


C.P.C.
La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.




## LES SOIERIES

On lit dans le "Moniteur du Tissage mécanique des soieries" à la date du 15 juin:

Notre marché de l'étoffe, depuis notre dernier "Bulletin", n'a pas manqué de visiteurs, et d'assez nombreux représentants des maisons de Paris, de Londres et d'Amérique, s'y sont successivement présentés; mais leur passage sur notre place n'a pas donné aux affaires une impulsion plus vive, et leurs opérations ont été des plus restreintes, portant principalement sur les Tulles et articles légers;; quelques Nouveautés; tissus unis, souples et brillants de petite et grande largeur; étoffe pour Col-Cravate nouveauté; Satin Liberty.

Le marché de la matière première est toujours calme; l'attention se porte maintenant sur la nouvelle récolte qui paraît bien se comporter. En Italie, quelques contrats ont été faits à des prix élevés: Lires 3 à 3.25 ($0.60 à $0.65) avec prime allant jusqu'à 75 centimes ($0.15). En Extrême-Orient et au Japon, les prix sont toujours fermes, mais les transactions très réduites.

L'alimentation des usines de tissage mécanique devient, de mois en mois, plus difficile, et, pour la plupart des genres d'étoffes, la fabrication est en diminution très sensible.

En Pongée uni (chaîne grège tramé schappe, largeur 51-54 centimètres Jumelles), il n'y a pas eu d'ordres nouveaux, et le nombre des métiers en activité s'est encore réduit, depuis notre dernier compte-rendu. Quant à la Taffetaline (pongée chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et 2 fils doubles), la production est, pour l'instant, à peu près complètement interrompue.

En raison de l'amoindrissement d'une partie de la consommation, pendant la saison d'été, et en même temps, sous l'influence des fluctuations qui se produisent dans les cours des filés coton, le tissage de la Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, en Satin, Austria, Polonaise, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres Jumelle), a perdu beaucoup de son entrain et ne se poursuit avec régularité que pour le genre chapellerie.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, en 51-54 centimètres Jumelle ou lisières fixes), n'a pas adopté une allure plus vive que le mois dernier, et se contente d'entretenir sans arrêt les métiers qui lui sont consacrés.

Le Crêpe de Chine (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres) se maintient en bonne marche comme le mois passé, et sa production, en ce moment, dépasse même les besoins de la consommation.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine), fait toujours assez mauvaise figure au tissage, et cette situation ne peut changer avant que les stocks de cet te étoffe aient trouvé leur écoulement.

La Mousseline soie (chaîne torsion trame torsion), s'achemine vers l'arrêt complet de sa production, et les chefs d'usines qui sollicitent des ordres dans le but de conserver leur personnel ouvrier, ne les obtiennent qu'en faisant le sacrifice de leurs propres intérêts, les prix de façon actuels suffisant tout juste à payer les frais de la main-d'oeuvre. La Mousseline brillante (chaîne grège tramé torsion ou chaîne grège tramé grège) se voit encore sur quelques métiers dont le nombre va s'affaiblissant de jour en jour.

Les organisations mécaniques tissant à façon l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte: Taffetas cuit; Armures diverses, sont toujours pauvrement alimentées, et beaucoup de leurs métiers sont sans mouvement. Parmi les articles qui motivent une fabrication assez soutenue, l'on distingue surtout le Taffetas léger (pour mode) noir ou couleur, largeur 45 centimètres Jumelle.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah) touchant à leur fin de saison, et les livraisons des denrniers ordres pour ces tissus entraînent le ralentissement de leur production en tous genres: uni, pékin, quadrillé.

La vente de l'étoffe pour parapluie est dépourvue de toute animation, et la livraison des commissions qui furent transmises à l'époque où les cours de la soie étaient plus élevés qu'actuellement, n'est pas toujours accueillie sans quelque difficulté. Les stocks de marchandise fabriquée sont assez chargés, et le tissage en éprouve un ralentissement très accusé.

La saison, jusqu'à présent, n'a pas favorisé la vente de l'Ombrelle, les jours de soleil étant trop fréquemment suivis de près par des temps orageux, et il en résulte que les ordres de réassortiments font généralement défaut. La Nouveauté qui obtient le plus de succès est l'Ombrelle Japonaise à 16 branches avec dessins, broderies ou impressions dans le style qu'indiquent sa forme et sa dénomination.

Pour tous les genres de façonnés, les métiers ne sont pas plus recherchés que lors de notre dernier compte-rendu. Dans le genre teint en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton), les ordres mis en travail durant ces derniers mois ont obtenu des suppléments, mais sous la condition de subir des prix de façon abaissés outre mesure. Les façonnés à 1 lat (chaîne cuit tramé cuit) se tissent en très petite quantité, pendant que, pour l'article à 2 lats, il se place quelques commissions. Les étoffes destinées à la clientèle du Levant et, surtout, la Brocade (chaîne soie, coton ou schappe, tramé or ou argent) ne donnent aucun signe de réveil; cependant les châles soie à franges ont, récemment, fait naître des propositions, et les ordres qui pourront en résulter ne manqueront pas de trouver facilement l'outillage mécanique nécessaire à leur exécution. Quant à la Moirette teinte en flotte (chaîne grège tramé coton) la demande est nulle, pour le moment.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, le travail est en décroissance, et plusieurs genres d'étoffes ayant cessé de paraître sur les métiers, la fabrication continue seulement pour les articles suivants: Façonnés fond armure (pour Col-Cravate) ; Foulard tout soie au carré; Taffetas cuit noir ou couleur; Armures, en noir ou couleur, fines et souples; Shantung rayé (pour robe, chemisette, corsage); étoffe pour Col-Cravate nouveauté; Shantung 2 lats en écru; Shantung rayé 2 lats et broché; Velours façonné sur fond gaze, largeur 130 centimètres (pour Manteau et Confection); Pente et Volants brochés or et couleur, sur fond Satin et Faille en 90 centimètres; Velours (pour Pente) sur fond crêpe, largeur 120 centimètres. En ces dernières semaines, on a fait quelques nouveaux montages au profit de la Cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure) pour l'exportation.

Pour les ateliers à bras de la campagne, la note est la même que le mois dernier, avec cette seule différence que le nombre des métiers au service des étoffes ci-après, est encore notablement diminué : Taffetas cuit et Armures diverses de soie pure en flotte; Façonnés nouveautés rayés et quadrillés; Satin cuit noir (tramé soie ou tramé coton); Moirette teinte en flotte (chaîne coton tramé coton), en uni, façonné, pékin, écossais ; Rubans (chaîne grège tramé coton); Crêpe de Chine (chaîne soie dans les gros comptes); Bengaline quadrillée; Gros Satin (chaîne grège tramé coton); Tussor et Shantung lyonnais.

En résumé, la conduite du tissage ne montre aucune tendance à s'améliorer, et la période de morte-saison paraît devoir, cette année, être plus marquée que d'ordinaire pour presque tous les genres de soieries. L'interruption qui, depuis plusieurs mois, se prolonge dans la demande concernant l'article Mousseline, dont la longue prospérité avait encouragé la création de beaucoup d'établissements mécaniques, a causé l'arrêt d'un nombre considérable de métiers; et la plupart des autres tissus ne donnent lieu, pour le

# L'Etiquette Bishop

est la protection de tous les marchands et de tous les acheteurs de "Robes" de Fourrure, de Manteaux de Fourrure, et de Manteaux Doublés de Fourrure. . .




**Les "Robes" et Manteaux de Fourrure et les Manteaux Doublés de Fourrure**

**BISHOP**

sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises dont la qualité est connue. Recherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas la marchandise . . . . .

**The J. H. Bishop Co'y**

**Sandwich, Ontario**

**Wyandotte, Mich. Tientsin, Chine**

**New-York et Chicago.**

*The Nazareth Waist [illegible]*

Un homme averti en vaut deux.

Nous faisons autant de cas de notre petite marque de commerce rouge, que le Trésor de son sceau.

Nous ne la collons pas comme un simple ornement—elle veut dire quelque chose.

Et ce quelque chose est que nous **garantissons** que chaque

**Corset Nazareth**

est absolument parfait.

Nous avons cherché, depuis les vingt-et-une dernières années, quelqu'un qui garantisse les corsets **tricotés** qui "ressemblent," dit-on, aux

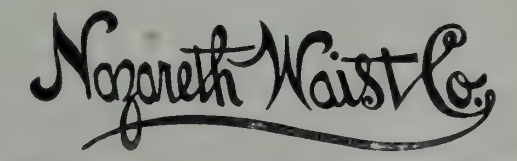
**Corsets Nazareth.**

Nous le cherchons encore.

En attendant, ordonnez libéralement des corsets tricotés, mais voyez à ce qu'ils portent cette petite marque qui évite les ennuis :




***Chez tous les Bons Fournisseurs.***




***350 Broadway, - - NEW-YORK***

Manufacture a Nazareth, Pa.

moment, qu'à une production sensiblement inférieure à la moyenne accoutumée.

A Londres, il n'y a pas de changement favorable dans la situation commerciale. Les gros stocks de soieries accumulés dans les maisons de Gros de la Cité paralysent l'essor des affaires, quoique le beau temps facilite la vente du détail qui compte sur une bonne fin de saison, grâce au succès de l'Exposition franco-britannique dans laquelle les soieries lyonnaises sont brillamment représentées, et figurent à l'honneur de notre Fabrique. L'affluence des visiteurs sera certainement très grande de juillet à fin septembre et pourra produire d'heureux effets en tout ce qui intéresse la soierie. Pour le moment, les détaillants trouvent aisément à s'approvisionner sur place, et les nouvelles commandes ne seront transmises que plus tard. Les articles relativement favorisés sont les suivants: Satin Liberty en 54-90 et 110 centimètres, noir, couleur ou imprimé ; Cachemirienne façonnée, chaîne coton tramé soie, ou tramé or ou argent, largeur 51 centimètres : Pongée lyonnais; Crêpe de Chine 110 centimètres, uni noir ou couleur (en belles qualités); Tussor et Shantung de fabrication lyonnaise, ou de provenance asiatique manipulés à Lyon, en uni, rayé, quadrillé ou imprimé ; Mousseline et Voile avec impression directe, et, enfin, de très belles nouveautés en Pentes imprimées. Les acheteurs hésitent généralement à donner des commissions d'une certaine importance, craignant que les prix de l'étoffe ne deviennent encore plus bas, en raison de la prochaine récolte des soies qui s'annonce partout comme devant être abondante. Pour la vente d'automne et d'hiver, on a bonne opinion des tissus, soie et laine, surtout en Côtelé, largeur 70 centimètres (pour la Confection); on croit aussi que la Bengaline 54 centimètres, noir et principalement couleur, a des chances de revenir en faveur. La plupart des représentants des grandes maisons anglaises sont attendus prochainement sur la place de Lyon, et l'on espère qu'ils se décideront alors à donner leurs commissions pour l'automne. La récente visite de M. Fallières, Président de la République Française, à Londres, a été chaleureusement accueillie par le gouvernement et le peuple anglais, et il y a lieu de penser que l'"Entente Cordiale", ainsi fortifiée, facilitera de plus en plus les relations commerciales entre les deux pays, et que notre industrie lyonnaise, en particulier, profitera de cet heureux état de choses.

A New-York, la vente de la soierie continue à être bien peu satisfaisante, même dans les magasins de détail. En ce qui regarde les maisons de gros et d'importation, la morte saison a commencé, et sera plus accentuée que d'habitude, vu le mauvais état général des affaires aux Etats-Unis. L'agitation occasionnée par l'élection présidentielle du 4 novembre de cette année, n'est pas faite pour amener une reprise à bref délai. Les articles légers en uni et nouveauté, la Mousseline et tissus similaires, dont il existe encore de gros stocks, se vendent péniblement, à de mauvais prix et paraissent toujours bien délaissés. Le Satin Liberty, largeur 110 centimètres, en uni, façonné ou imprimé, le Tussor et le Shantung, en uni, rayé, quadrillé ou imprimé (pour robe), se défendent un peu mieux, de même que les Sergés et Satins (teints en pièce, chaîne grège tramé coton, pour doublure). Les représentants de diverses maisons de New-York et des grandes villes des Etats-Unis, sont arrivés en Europe. Quelques-uns d'entre eux visitent actuellement la place de Lyon; mais, jusqu'à présent, leurs opérations sont très minimes et morcelées en divers articles au nombre desquels on peut citer: le Tulle et la Cachemirienne, 51 centimètres (chaîne coton tramé soie, ou tramé or ou argent). On n'est pas encore bien fixé sur le sort réservé aux tissus lyonnais soie et laine qui, cependant, semblent devoir être demandés, pendant l'hiver prochain (pour robe et confection).

A Paris, malgré les fréquentes variations de la température, les Maisons de Nouveauté ont une grande affluence de clientèle, et la vente des soieries au détail conserve beaucoup d'animation. Dans les maisons de Gros, on rencontre toujours le même parti pris de ne pas s'engager par des commissions; mais le moment approche où leurs voyageurs vont entreprendre leurs tournées habituelles en province, ainsi qu'à l'étranger, et si les affaires répondent à leurs efforts, il deviendra bien nécessaire de s'assurer la marchandise qu'ils auront vendue. L'étoffe pour Col-Cravate est parmi les rares tissus assez favorisés, et réalise un chiffre très notable d'affaires dans lequel la Fabrique lyonnaise obtient une belle part. En ce qui touche aux articles de fond, la saison d'été de 1909 est déjà en préparation, et donne lieu à la création d'échantillons, toujours en étoffes souples et brillantes, au milieu desquelles se fait remarquer le Taffetas Grand brillant d'un toucher très souple (pour doublure de Confection, ainsi que pour Chemisette, Corsages, etc.).

En somme, en ce moment de l'année, où les affaires entrent dans une période habituelle d'accalmie, il est impossible de compter sur leur réveil pendant les mois d'été. Toutefois, la consommation continue à manifester, d'une manière non douteuse, son goût, pour les tissus de soie, et l'époque semble peu lointaine où les transactions doivent reprendre leur cours normal qui, pour les raisons que l'on connaît, se trouve, depuis de longs mois, interrompu.




## L'EXPORTATION DES LAINES EN URUGUAY

Le ministre de France à Montevidéo écrivait à la date du 24 avril:

Le commerce des laines, dont l'exportation représente plus du tiers des ventes de l'Uruguay, traverse cette année une crise aiguë. Elle est produite par l'affaissement des cours en Europe qui ont baissé progressivement depuis le mois d'octobre dernier, époque à laquelle la tonte a commencé. De cet état de choses, il résulte une diminution importante dans les rentrées de numéraire et la marche de l'importation s'en ressentira. Le mouvement des affaires, à ce point de vue, s'est déjà ralenti très sensiblement. C'est ainsi que la laine extra, dont le prix était au 15 janvier dernier de 2 fr. 72 le kilog., n'est plus cotée aujourd'hui à Montevidéo que 2 fr. 05.

Au commencement du mois d'avril les prix offerts pendant un jour par les acheteurs étaient en légère reprise. Cette hausse passagère a fait place à un effondrement complet des cours qui a été encore rendu plus sensible par les nouvelles venues de la place du Havre, où les prix cotés ont fléchi, en quelques jours, de près de 30 fr. aux 100 kilog. Cette baisse s'est répercutée à Montévidéo, où la valeur de la laine brute a encore sensiblement diminué.

Le marché urugayen, qui était déjà très inquiet, devait être impressionné quelques jours après par un télégramme de New-York annonçant la formation d'un trust aux Etats-Unis, au capital de cent millions de dollars, pour l'accaparement des laines et dont la mise en oeuvre aurait pour résultat d'imposer la loi à Montévidéo.

Le stock actuellement sur place et pour lequel il n'y a pas de preneur aux prix demandés par les détenteurs s'élèverait à 36,000 balles, environ 18,000 tonnes, valant actuellement 5,000,000 de pesos (un peso égale 5 fr. 40). Ce stock représente environ le tiers de la production totale de cette année, évaluée à 110,000 balles contre 100,000 en 1906-1907.

Pour remédier à la crise, les vendeurs demandent au gouvernement la suppression temporaire du droit de 0 peso 16 par 10 kilog. dont les laines sont grevées à l'exportation. On calcule que cette concession représenterait pour le gouvernement une diminution de recettes de 270.000 pesos. Il n'est rien moins que prouvé qu'une telle mesure, si le gouvernement consentait à l'adopter, fût de nature à modifier la situation de la place. Celle-ci est très pénible, car pour écouler les 36,000 balles encore à vendre les déten-

teurs devraient accepter les prix offerts par les quelques acheteurs auxquels les fabriques étrangères ont laissé des limites.

A l'heure actuelle, les offres sont encore loin des prix demandés et il semble très peu probable qu'une hausse se produise prochainement.

Il n'y a, en ce moment, aucun cours établi: beaucoup de vendeurs préfèrent attendre, d'autres traitent de gré à gré, en faisant les concessions exigées par les acheteurs.

Il est difficile, dans ces conditions, d'établir une comparaison exacte entre la valeur actuelle des laines et celle de leur cote au début de la campagne. Le tableau ci-dessous, qui n'est qu'approximatif; peut donner une idée des variations des cours depuis le mois de janvier dernier comparés à ceux du 24 avril:

| | | 15 janv. (En francs) | 24 avril |
|---|---|---|---|
| Laine extra . . . | kilo rendu | 2.72 | 2.05 |
| Grande laine . . | — | 2.50 | 1.93 |
| Bonne laine . . . | — | 2.35 | 1.82 |
| Bonne laine cour. | — | 2.17 | 1.71 |
| Petite laine cour. | — | 2.05 | 1.60 |
| Agneaux mélang. | — | 1.61 | 1.15 |
| Ventres . . . . . | — | 1.27 | 1.09 |

---



---




## LES TAPIS DU MAROC

Les véritables tapis de Rabat continuent à jouir d'une réputation sans égale, tant dans leur pays d'origine qu'à l'étranger. Ces tapis sont faits exclusivement par des femmes chez elles. Le propriétaire de métiers les dispose dans une chambre, un hangar ou un jardin. Toutes les personnes du sexe féminin de la famille travaillent à la confection d'un tapis; mais si leur nombre n'est pas suffisant, on fait appel aux voisines qui travaillent à tant par jour ou pour une part dans le prix de vente du tapis. Etant données les conditions de la vie intérieure au Maroc, il faut souvent deux ou trois mois pour finir un tapis qu'on pourrait aisément faire en vingt jours de travail régulier.

Les teinturiers de Rabat obtiennent toutes leurs couleurs de la flore indigène et leurs méthodes pour teindre la laine et la soie sont gardées en profond secret. Les tapis sont tous faits au moyen de laine à longue fibre et leur épaisseur est souvent de 2 à 2 1-2 centimètres (3-4 pouce à 1 pouce environ). Leurs dimensions varient de 2 par 4 mètres (6 1-2 par 13 pieds) à 3 1-2 par 8 mètres (11 1-2 par 26 pieds). Les principales lignes forment toujours un dessin géométrique à lignes droites. L'ensemble des couleurs produit un effet très joli de mosaïque et se compose d'un mélange de jaune, de vert, de bleu, de rouge, etc. Les tapis de Rabat sont vendus aux enchères publiques dans les rues après quatre heures de l'après-midi. Quand une famille apporte un tapis à vendre, ce tapis est remis entre les mains d'un encanteur qui le soumet à l'examen de l'expert offiaciel du marché. Ce fonctionnaire constate que le tapis a été teint au moyen de couleurs végétales indigènes et non au moyen de teintures à l'aniline; si ces dernières teintures étaient employées, la vente à l'encan serait défendue. Ainsi la vente à l'encan est une garantie officielle de qualité et d'authenticité. Le prix moyen d'un tapis de 2 1-4 mètres (7 3-10 pieds) de largeur est d'environ 6s par 50 centimètres (20 pouces). Ces tapis, pour une valeur de $30,000 annuellement, sont expédiés pour la plus grande partie aux ports du Maroc; mais il en est aussi exporté en France et en Angleterre, d'où ils sont réexpédiés en Algérie et en Egypte.

---




## LA FABRICATION DES BOUTONS AUX ETATS UNIS

D'après les statistiques de 1905, il y avait, aux Etats-Unis, 275 établissements, avec un capital de $7,783,900, se livrant à la fabrication des boutons. Ces fabriques donnaient de l'emploi à 11,335 personnes qui gagnaient un total de $4,391,669, et la valeur de leur produit était de $11,133,769; ceci comprend les ébauches de boutons et d'autres produits. La principale variété de boutons est constituée par les boutons en nacre. La valeur des 13,143,553 grosses de ces boutons était de $4,870,274. La quantité de boutons en nacre d'eau douce surpassait de beaucoup celle des boutons en nacre d'eau de mer; ceux de la première espèce formaient une quantité de 11,405,723 grosses, d'une valeur de $3,359,167, soit 69 pour cent de la valeur de tous les boutons de nacre. Vingt-et-un états étaient engagés dans l'industrie des boutons, bien que quatre états seulement en aient produit pour plus de $1,000,000. L'état de New-York est le principal état producteur, avec $3,849,317; viennent ensuite: New Jersey, $1,592,261; Iowa, $1,500,945; Connecticut, $1,146,219. Presque la moitié des boutons en nacre et environ deux-tiers des boutons en ivoire végétal étaient manufacturés dans l'état de New-York. Tous les boutons en os provenaient de Pennsylvanie. Les ébauches de boutons étaient produites dans l'Iowa, les rapports indiquant pour cet état 4,575,814 grosses et une valeur de $594,946 ou environ deux-tiers de la production totale.

---

vince de Québec, après qu'elle eût déjà été implantée dans celle d'Ontario.

Autrefois, les maisons de gros du Canada étaient obligées pour la plupart de s'adresser aux Etats-Unis pour se procurer les bas de la qualité que fabrique maintenant la Joyal Knitting Co. L'article européen était très dispendieux, et, sous ce rapport, ne donnait pas toute satisfaction. Des gens entreprenants de la province d'Ontario se sont mis à l'oeuvre et ont entrepris de faire le même article qu'aux Etats-Unis. Dès les premiers débuts, leur succès fut pour ainsi dire phénoménal, puisqu'il leur fut impossible, malgré toute leur bonne volonté, de remplir à beaucoup près la totalité des commandes qui leur avaient été confiées.

C'était une situation intolérable pour le commerce de gros, et il fallait y remédier.

Ne pouvait-on pas établir à Montréal même une industrie qui réussissait bien ailleurs et du même coup approvisionner le commerce de la province de Québec de marchandises manufacturées dans la province?

La chose valait la peine d'être tentée, et elle le fut.

Un groupe de capitalistes appartenant au haut commerce de Montréal résolurent de s'associer M. Joyal pour créer l'industrie nouvelle.

Aujourd'hui, ses produits sont sur le marché, ils y ont été reçus avec une faveur marquée, non seulement dans la province de Québec, mais encore dans la province d'Ontario et dans les provinces maritimes.

Il n'y a aucun doute que dans la province de Québec ils auront la préférence sur les bas Union o ude Cachemirette qui s'y vendent encore en énormes quantités. Pour notre part, nous sommes certains que la Joyal Knitting Co recevra tout l'encouragement voulu du commerce canadien-français, qui, à qualité égale, et à prix égal, préférera toujours l'article domestique à l'article importé. Or, comme l'article domestique est de qualité supérieure à l'article importé, et qu'il ne coûte pas plus cher, il n'y a aucun doute qu'il sera préféré.

La Compagnie s'engage d'ailleurs à améliorer toujours ses lignes et chaque saison, elle aura quelque article nouveau à offrir à la clientèle.

Elle le fera certainement, car M. P. M. Joyal, qui dirige la manufacture, est un expert dans ce genre de fabrication. Il a acquis, dans les 25 ans qu'il a passés dans diverses manufactures de bas aux Etats-Unis, une expérience qui sera profitable à sa Compagnie.

M. Joyal a lui-même formé tous les ouvriers qu'il emploie.

Dans la visite qu'il a faite de la manufacture, grâce à l'obligeance de M. Joyal, le représentant de "Tissus et Nouveautés" a compté une quarantaine d'ouvriers à leur poste.

C'est, pour un début, un nombre de mains déjà satisfaisant, surtout quand on réfléchit que ces ouvriers ont à leur disposition la machinerie américaine la plus perfectionnée, mue par l'électricité.

Avant de terminer, nous ne devons pas oublier d'accorder une mention spéciale à l'atelier de teinture de la Joyal Knitting Co, qui est, sans contredit, l'un des mieux installés qui existent. La qualité du travail qu'on y fait est vraiment remarquable, et, pour le prouver, il nous suffira de dire que des maisons de détail très importantes ont confié à cet atelier de grandes quantités de bas à teindre à nouveau.

D'après ce que nous venons de dire, il ne fait aucun doute qu'avant longtemps la Joyal Knitting Co devra augmenter son personnel d'ouvriers pour répondre à la demande des bas de sa fabrication.

---

La Maison Matthews, Towers & Co., manufacturiers et importateurs de Mercerie pour hommes, occupent, depuis l'incendie qui a ravagé leurs entrepôts, en décembre 1906, la nouvelle bâtisse dont nous donnons ci-dessous une reproduction.




Ces nouveaux entrepôts, qui comptent parmi les plus remarquables de Montréal, au point de vue de l'installation, ont été disposés de manière à donner toutes facilités pour la prompte distribution des marchandises. La bâtisse comprend sept étages, dans lesquels sont amoncelées des marchandises fraîches et nouvelles, composant le plus grand assortiment qu'on puisse trouver dans la ligne des merceries pour hommes.

La maison Matthews, Towers & Co., a été fondée en 1890 par M. S. C. Matthews et W. C. Towers, qui était antérieurement en relations avec la maison Greene & Sons, de Montréal. Sa croissance, pendant les 18 ans de son existence, a été telle qu'elle possède aujourd'hui 10 représentants, qui parcourent le Dominion, de l'Atlantique au Pacifique.

Cette maison est reconnue pour tenir le plus bel assortiment qui existe actuellement au Canada, dans le commerce de mercerie pour hommes. Elle recherche, d'une façon toute particulière, la clientèle de la province de Québec, dans laquelle d'ailleurs, la plupart des marchands, pour ne pas dire tous, ont en stock quelques-uns au moins des articles vendus par Matthews, Towers & Co. Là sont les quartiers généraux pour les bas et les sous-vêtements de belle laine irrétrécissable de Wolsey.

Le représentant de la maison, dans la province de Québec, est Mr. J. A. Delisle, et le voyageur pour la ville de Montréal est M. B. Lefebvre, que les marchands détailleurs de nouveautés ont pu rencontrer à Joliette, lors de leur convention.

---




## LES FORMES DES CHAPEAUX

Les chapeaux à Paris deviennent de plus en plus volumineux, à tel point que les compagnies de voitures de place ont été obligées de retirer de la circulation les voitures fermées, tant de dames se trouvant dans l'impossibilité d'y entrer, dit "The Illustrated Milliner".

La variété des formes est presque infinie. Les calottes hautes, les bords larges ,relevés à gauche, sont les traits caractéristiques de tous les genres.

Des garnitures sur le côté droit sont nécessitées par l'enroulement du bord à gauche.

En Amérique, les manufacturiers les plus habiles produisent des formes qui font impression sur les acheteurs qui ont été à l'étranger; ces formes leur semblent beaucoup plus désirables pour les goûts modeste de la clientèle américaine.

Parmi les nouvelles créations de la Greenwich Hat Works, de la 15e avenue New-York. les modèles suivants ont été remarqués:

Un chapeau de grandeur moyenne en velours et satin, avec une calotte Charlotte Corday, a un bord retombant en champignon en arrière et à droite. Le bord a un haut enroulement à gauche.

Une calotte ronde derby, très grande, a un bord de largeur moyenne, qui s'enroule à gauche.

Une forme très grande, avec un bord très relevé à gauche, est muni d'une calotte Charlotte Corday. Les lignes de ce modèle sont très gracieuse, la largeur du bord diminuant graduellement à droite. Cette forme est particulièrement attrayante quand elle est garnie de plumes partant d'en arrière et faisant le tour du devant.

Une forme de moyenne grandeur est roulée brusquement du centre en avant vers la gauche et s'abaisse jusqu'au centre en arrière, où le bord commence à retomber autour du côté droit. Ce chapeau a une calotte droite très grande.

**Le chapeau fourreau**

Une forme créée pour la clientèle la plus élégante a reçu le nom de "Fourreau," parce que ce chapeau est destiné à être porté avec les robes fourreau qui ont causé une telle excitation à Paris, New-York et Chicago.

Ce chapeau est très grand; la largeur du bord varie de cinq pouces en avant jusqu'à huit pouces à gauche, où il s'enroule plus haut que la calotte, s'abaissant graduellement en arrière et retombant à droite. Le bord est plus large en arrière et à droite qu'en tout autre point. Une calotte ronde, très élégante, finit le chapeau qui est d'une forme très seyante

Une forme Charlotte Corday a un bord presque droit en avant et retombant en arrière. La calotte est en forme de cloche et son diamètre est de huit pouces. C'est un des chapeau les plus élégants de la saison; il est très attrayant pour les personnes qui ont une opulente chevelure.

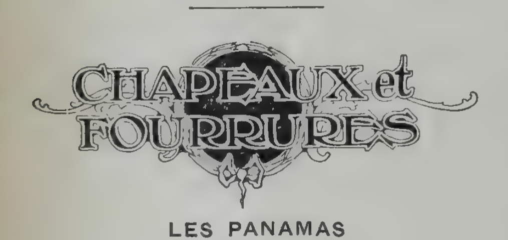
Un élégant chapeau pour monter à cheval a un bord étroit à droite relvé d'un pouce en turban et s'élargissant à gauche où il forme un haut rouleau. Le calotte est haute de six pouces et va en s'amincissant en haut.

Un petit chapeau chic a une calotte allongée, un bord relevé tout autour et un enroulement élevé à gauche, bien continué jusqu'en arrière.

---

M. F. J. Fortier, de la maison Deberhams (Canada) Ltd., signale une augmentation substantielle des affaires sur celles de l'an dernier, dans son territoire de la vallée de l'Ottawa.

---




**LES PANAMAS**

---

**D'où ils viennent. — Où ils vont**

---

Ils viennent de Colombie, du Pérou et surtout de l'Equateur. On les fabrique avec les feuilles d'un petit latanier, dit "Bombonana", coupées au moment de s'ouvrir. On fend les feuilles dans leur épaisseur, suivant la finesse des pailles à obtenir. Une fois fendues, ces feuilles sont plongées dans un bain d'eau bouillante additionné de jus de citron, et ce pour les blanchir. Les feuilles une fois séchées, contenant chacune de 28 à 30 liens, sont alors vendues aux fabricants. Les plus renommées viennent de Manahi ou de Santa-Elena, dans l'Equateur. Elles valent 62 fr. 50 ($12.50) le "fardeau" de 46 kilos (101.2 livres) sur place, 75 francs ($15.00) à Guayaquil et 300 francs $(60) au Pérou.

Comme le panama pèse 230 grammes (8 onces), la matière première n'est jamais supérieure à 1 fr. 75 ($0.35). En moyenne même, elle ne vaut que 65 centimes (13c.) Ce qui fait le prix du chapeau, c'est le travail. Un chapeau de 5 francs ($1.00) prend huit jours de travail; il en prend quinze s'il vaut 15 frs ($3.00), et quant au chapeau fin d'une centaine de francs ($20.00), il prend un mois et demi.

L'ouvrier ne peut travailler qu'un nombre d'heures limité par jour, le matin et le soir, quand l'humidité de l'atmosphère humecte les chapeaux. Cette règle est importante à suivre pour les chapeaux de prix; l'article ordinaire peut donc être livré à meilleur compte, puisqu'il ignore la qualité du temps.

Le Montecristi se vend à la pièce, aux prix ci-après: ordinaire, de 12 fr. 50 à 20 francs ($2.50 à $4.00); demi-fin, de 25 à 40 francs ($5 à 8); fin, de 50 à 250 francs ($10 à $50) et plus.

Pour les autres, voici la progression, en partant des plus bas cours:

| Lieux de fab. | Ordinaires: Prix en $ à la douz | Demi-fins: Prix en $ à la douz. | Fins: Prix en $ à la pièce |
|---|---|---|---|
| Gualaquiza.... | 10 à 14 | 18 | — |
| Portoviejo .... | 14 à 15 | — | — |
| Santa-Ana .... | 14 à 15 | — | — |
| Jipijapa. .... | 15 | 18 | — |
| Cuenca........ | 18 à 20 | 25 | 4 à 15 |
| Santa-Elena .. | 15 | 30 à 40 | 4 à 15 |

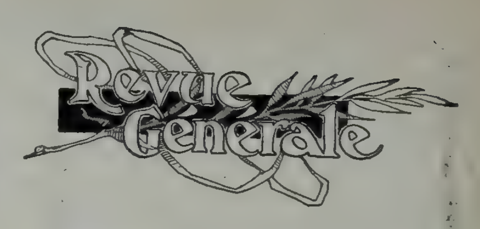
La base des prix est, pour les Européens, la flexibilité du tissu; mais pour les véritables connaisseurs de l'Amérique du Sud, l'élasticité est de rigueur. Plus le chapeau est élastique, plus il est prisé. Légèreté, imperméabilité, régularité du tissu, voilà les trois qualités exigées.

Voici la progression de l'exportation pour l'Equateur. L'unité de valeur est le "sucre", qui vaut $0.50:

| | | |
|---|---|---|
| 1903 . . . . . . . . . | 697,374 | sucres |
| 1904 . . . . . . . . . | 886,760 | " |
| 1905 . . . . . . . . . | 1,278,569 | " |
| 1906 . . . . . . . . . | 2,232,872 | " |

Le chifre de 1907 sera moins considérable que celui de 1906, supérieur toutefois à 1905. Cette somme de 2,232,872 sucres en 1906 était uniquement due à la spéculation.

Au reste, d'après les documents officiels, les principaux pays de destination des chapeaux équatoriens, en 1906, sont les Etats-Unis d'Amérique, l'Allemagne, l'Angleterre, la France, Cuba, l'Italie, le Mexique, Costa-Rica et la Belgique.




**Greenshields Limited, Montréal**

MM. Greenshields Limited, ont reçu leurs nouvelles marchandises pour l'automne; lesquelles comprennent quelques lignes particulièrement bonnes. Elles sont absolument du dernier genre et, sous tous les rapports, cette maison est prête à faire de bonnes affaires pour l'automne.

Dans le département des vêtements, il y a une belle collection de marchandises dans toutes les lignes. Un lot splendide de nouvelles blouses en net et en soie a été reçu, dans tous les styles les plus nouveaux et dans une grande variété de prix. Ces blouses se détailleront à des prix variant de $2.25 à $8; ce qui donne aux détaillants une bonne marge de profit.

Dans les étoffes à robes, cette maison a un assortiment complet des couleurs et des tissus les plus nouveaux et les plus populaires. Elle engage les commerçants à placer immédiatement les ordres qu'ils ont retardés, afin d'éviter un délai dans leur exécution; car tout indique qu'il y aura pénurie de marchandises, si les commandes sont données précipitamment plus tard; les marchands de gros, en effet, n'ont pas fait de spéculations. Parmi les étoffes à robes, pour lesquelles la maison Greenshields a eu de la demande, les principales sont: les chevrons, les broadcloths à rayures et unis, les draps vénitiens et les worsteds de fantaisie.

Dans le département des cotonnades, il s'est fait de fortes affaires le mois dernier. Toutes les lignes se vendent bien et, en somme, les affaires ont été des plus encourageantes. Les "chambrays" unis et de couleur, ainsi que les ginghams sont l'objet d'une demande très active, et dans ces lignes, la maison Greenshields a quelques couleurs et dessins très attrayants.

Le département des marchandises de fantaisie fait aussi de bonnes affaires; l'ameublement de ce département a été amélioré; une série de supports a été installée afin de pouvoir mieux étaler les garnitures pour robes, les boutons, etc. Ces supports permettent à l'acheteur d'examiner les marchandises d'un seul coup d'oeil et facilitent ebaucoup leur exhibition.

L'année dernière a été des plus profitables dans le département des importations. Le département des rubans, des dentelles et des broderies fait de bonnes affaires. Le taffetas uni et de fantaisie est en bonne demande et il se fait un bon commerce de rubans satin et velours dont la maison Greenshields Limited tient un vaste assortiment. Les volants en broderie, larges de 27" et 45", pour jupons et robes sont en bonne demande. Cette maison a aussi une demande soutenue pour le col Gibbson. Les dentelles se vendent bien; une bonne ligne est un net à double pli avec un petit dessin, pour blouses. Les dentelles allover à petits dessins se vendent bien aussi. La maison a également un bon stock de dentelles de couleur; les ordres pour ce genre de dentelles arrivent abondamment, bien que ces ordres ne comportent pas de très

grandes quantités. La maison Greenshields croit que si les indications provenant de l'étranger sont correctes, de fortes affaires se feront dans ces dentelles pour l'automne.

Le stock d'automne en sous-vêtements pour dames et enfants a été reçu et les ordres peuvent être exécutés immédiatement.

---

Des lettres patentes supplémentaires ont été accordées, en vertu de l'Acte des Compagnies, à la date du 9 juillet courant, à la "Penmans Limited", en vertu desquelles 15,000 actions de préférence du capital sont subdivisées en 300,000 actions préférentielles dont la valeur au pair est de une livre et six pence et un demi-denier ou leur équivalent en monnaie canadienne ou en monnaie étrangère.

---




—M. J. O. Brunet, représentant de la Globe Suspender Company est revenu dernièrement d'un voyage au Nouveau-Brunswick, avec une bonne quantité de commandes; il paraît plein d'ardeur et de santé. Avec l'air agréable qui le caractérise, il nous rend compte que les perspectives pour l'automne sont bonnes et pense que les temps durs sont terminés.

Nous pensons qu'il a raison, car il est d'habitude plein de courage et ne s'occupe jamais des conditions pénibles des affaires.

—M. Jerry Wm. Gilmore, le représentant populaire de la Globe Suspender Company, vient de rentrer d'un voyage dans le district de Huntingdon et déclare que les affaires y sont bonnes; il pense que les perspectives pour l'automne sont encourageantes.

## DENTELLES

La situation actuelle du marché des dentelles est indiquée par les ventes de dentelles se vendant bien à des prix d'occasion. Il n'y a pas à nier que les prix des dentelles sont en faveur de l'acheteur aujourd'hui, et ces prix attrayants devraient avoir une influence matérielle sur les affaires de la saison prochaine. Le mois dernier il y a eu une reprise décidée des affaires et les voyageurs qui ont visité les Provinces Maritimes particulièrement ont pris quelques belles commandes.

La même tendance qui s'est manifestée pendant la saison actuelle, existe encore pour l'automne—c'est-à-dire qu'il y a une forte demande pour les allovers et les bandes. Les styles de Paris demandent l'usage des allovers pour guimpes ou empiècements et des bandes pour garnitures; les parures complètes sont une caractéristique des nouvelles lignes.

La tendance n'est plus aux allovers en net; elle est en faveur des fonds en net. Le filet est l'article principal de vente. Les fonds en net Bruxelles se vendent beaucoup, mais l'article nouveauté est le gros net à maille ronde. On voit ce genre principalement dans les effets brodés. D'autres nouveautés sont les effets soutachés. Il y a aussi une forte demande pour les nets à pois et unis, les plus en faveur portant des dessins à gros pois en soie végétale. Les nets en coton ont des pois combinés à des dessins de vitraux d'église.

Ces nets sont beaucoup employés pour bandes, et sont le plus populaires quand ils sont brodés en soie végétale. Ces bandes sont faites en toutes largeurs et sont assorties au net allover en soie végétale.

Les allovers en Cluny sont en bonne demande, ainsi que les guipures et les dentelles orientales.

Une bonne ligne pour les blouses en dentelle est formée par les nets bordés et brodés, formant effet de net brodé alternant avec des rangs d'insertions. On les produit en noir, blanc et écru.

La valenciennes française est en active demande, et les torchons ont une bonne vente.

Les dentelles de couleur sont en grande faveur et on s'attend, dans cette ligne à de fortes affaires pour l'automne.

Ce sont des marchandises sûres pour la clientèle de haute classe, à en juger par la quantité de ces bandes qui a été vue, cette année, aux courses. Les manteaux, assortis à la robe, étaient en dentelle teinte et servaient aussi de garniture.

Les manufacturiers de blouses en ont acheté en Copenhague et brun pour l'automne. Ces dentelles sont aussi produites en gris, et peuvent être teintes sur commande.

La dentelle écrue semble être populaire pour l'automne, particulièrement pour les blouses.

Les fonds en net, avec broderie en soie végétale, seront employés beaucoup pour la confection des blouses, le net étant formé de filets hexagones et ordinaires. Les nets unis et à pois sont aussi en faveur.

Il faut remarquer que, dans beaucoup de lignes, la nuance écrue est littéralement dans le gris—couleur qu'a la dentelle à sa sortie du métier.

---

### Le pays du "Lac des Baies".

Une belle brochure, artistiquement illustrée, a été publiée par le département des passagers du Grand Trunk, décrivant les beautés du district du "Lac des Baies", situé dans les "Highlands d'Ontario".

Une nouvelle attraction de ce district est le nouvel hôtel — le Wawa — à Norway Point. L'hôtel lui-même est représenté par une illustration d'une page, reproduisant les beautés de la forêt et de l'eau, avec un vol de sept oies sauvages s'élevant vers le ciel au-delà de la tour. La description concise est l'histoire d'une place charmante de villégiature.

Les très jolies photogravures à deux tons montrent les beautés de la nouvelle contrée féerique beaucoup plus efficacement que des paroles ne pourraient le faire. On peut en obtenir un exemplaire gratuit en en faisant la demande à M. J. Quinlan, Gare Bonaventure, Montréal.

---

## PIQUE-NIQUE DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Le dix-neuvième pique-nique annuel de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la Province de Québec a eu lieu, le 9 juillet, à Joliette.

Les excursionnistes, au nombre d'environ 400, furent favorisés par une température absolument idéale, et passèrent dans la jolie ville de Joliette une journée des plus agréablement remplie.

Le sympathique président de l'Association, le capitaine W. U. Boivin, secondé par un comité des plus dévoué, n'a rien négligé pour faire de cette journée un succès. C'est ce qui nous fait dire combien il est regrettable d'avoir à constater l'absence d'un grand nombre de marchands. Il nous semble qu'une fois par an les marchands de nouveautés pourraient quitter leurs affaires et faire acte de présence à la réunion annuelle de leur Association, qui veille sans cesse à leurs intérêts.

Le programme des jeux et des différents concours dont nous donnons le détail eut lieu au Parc de Joliette et fut des plus intéressants.

**Concours et prix.** — 1o. La course de 50 verges ouverte aux jeunes filles âgées de moins de 15 ans, a été gagnée par Mlles H. Moreau et F. Moreau. Prix: une boîte à bijoux en or et un porte-musique en peau de crocodile.

2o. Course de 75 verges, ouverte aux jeunes garçons âgés de moins de 12 ans. 1er prix: 1 set de baseball remporté par U. Gervais; 2e prix: 1 jeu de crosse, par D. Dorion.

3o. Course de 75 verges, ouverte aux femmes et filles âgées de plus de 16 ans. 1er prix, un cadran de fantaisie en or, gagné par Mlle H. Oakes; 2e prix, 1 paire de statuettes en bronze, et 5 prix d'un abonnement au "Patron Gorcy", remporté par Mlles D. Brown et M. Crosman.

4o. Course de 100 verges, ouverte aux jeunes garçons de 16 ans. 1er prix, 1 hamac gagné par P. Gareau; 2e prix, bâton de baseball et 1 baseball, par A. Joly.

5o. Course de 200 verges, ouverte aux voyageurs de commerce en nouveautés de Montréal. 1er prix, un sac de voyage recouvert de cuir, gagné par A. Derome; 2e prix, une sacoche automobile, remporté par B. Charbonneau; 3e prix, 1 chapeau Buckley, donné par la maison Waldon Drouin et Cie, gagné par R. Millette.

Le concours du pot cassé a été gagné par Mlles Oakes, ayant comme prix, 1 service de brosses, montées sur ébène, et


Success
Collars
2 for 25 ¢

2e prix, 1 set casse-noix en argent, par Mlle Dumoulin.

**La partie de Baseball**, qui fut jouée dans l'après-midi entre les marchands de



**Capitaine W. U. Boivin,**
Président de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la Province de Québec.

nouveautés de Montréal et les marchands de Joliette, fut des plus intéressantes. Finalement la victoire fut remportée par les Joliette avec le résultat de 10 à 11.

**Le Comité des Jeux**, qui se composait de M. Eug. Desjardins, président, et de MM. Z. Arcand, E. Lamy, L. Oakes, J. O. Gareau, J. E. Bernard, H. Constantin, mérite des félicitations pour la parfaite organisation de leurs programmes respectifs, car tout se passa avec un entrain remarquable.

Le comité de la musique et des danses, sous la présidence de M. J. P. Gervais, eut également un plein succès dans l'organisation du bal. Le programme d'amusements occupa la grande partie de la journée, mais il fut interrompu vers midi pour

**le Banquet**

donné à l'hôtel Windsor de Joliette, où plus de 50 convives y prirent part. Ce



**M. T. Oakes,**
1er Vice-Président.

dîner fut présidé par M. W. U. Boivin, président de la section des marchands de nouveautés de Montréal, ayant à ses côtés M. J. A. Guilbault, pro-maire de la ville de Joliette, en l'absence du maire, et M. L. F. Hébert, président provincial, ainsi que les nouveaux et anciens officiers de l'association générale.

A la fin du banquet, M. Boivin proposa la santé du roi. M. Ludger Gravel, de Montréal, y répondit.

A la santé des invités et de la ville de Joliette il fut répondu par M. J. A. Guilbault, pro-maire de Joliette, et les échevins Lapointe et Lavallée, de Montréal.

Ont été également portés les toats suivants:

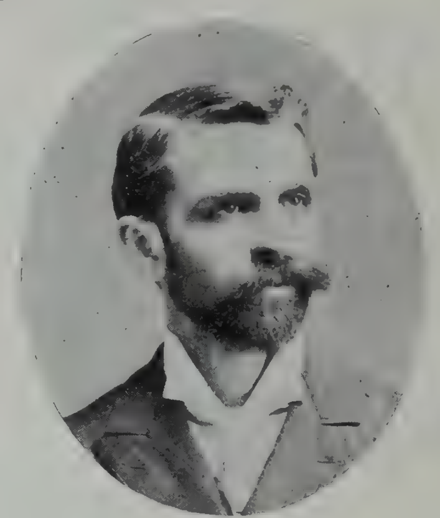
Santé des voyageurs de commerce: réponse par B. Charbonneau.

Santé des commis-marchands: réponse par J. Laverdure.

Santé du président des marchands de nouveautés: réponse par M. J. A. Beaudry.

Santé du président de l'association provinciale: réponse par L. F. Hébert.

Santé du président général: réponse par J. T. Watson.



**M. E. Desjardins,**
2ème Vice-Président.

Santé de la presse: réponse par M. Millette, représentant de la "Presse", et M. Chassé, de la "Patrie".

Santé des dames: réponse par Camille Barrette.

Parmi les excursionnistes, nous avons remarqué: M. W. U. Boivin, président de l'Association; T. P. Oakes, 1er vice-président; Eugène Desjardins, 2ème vice-président; A. Rouleau, secrétaire, et Madame Rouleau; E. Lamy, trésorier; M. l'échevin Arsène Lavallée et Madame Lavallée; MM. les échevins Couture, Lapointe et Lamoureux; C. A. Davis, de la maison A. McDougall and Co; Dr Hector Pelletier; M. E. Millette, de la maison S. F. McKinnon Co Ltd, et Madame Millette; E. Lambert, de la Perrin Glove Co.; J. A. Jacob, président des commis marchands; J. A. Dumas, Madame et Mlle Dumas; W. G. Wise, Jos. Desjardins, de la maison Tooke Bros.; J. V. Bonneville, J. P. Robitaille et Madame Robitaille; J. C. Laverdure; J. A. Brodeur; M. Arsène Lamy, marchand; L. T. Beaupré, marchand tailleur; Joseph Dufault, M. et Mlle Ménard, M. et Madame S. Desrochers, M. et Madame D. Cheva-



**M. Ernest Lamy,**
Trésorier.

lier, E. O. Barrette et Mlle Eugénie Maurice, T. Grossman, Albert Trudel, R. Turcotte, voyageur de commerce; J. A. Arcand, Madame Hector Léonard, M. Madame et Mademoiselle Rodrigue, M. H. Z. Lord, représentant; L. A. Boisseau, J. L. Perreault, J. W. Moreau, H. Courtois, M. Louis et Madame Abelnovitch, J. G. Beaudry et Mesdemoiselles H. et J. Marier, N. Racine, marchand; H. Belleau, H. Poyanner, A. Lapointe, Mademoiselle S. Danis, J. W. Moreau, etc., etc.

Parmi les représentants des différentes maisons de gros, nous avons remarqué:

MM. J. Alphonse Racine et Hector Racine, de MM. A. Racine et Cie; MM. A. H. Hardy, C. M. Cameron, A. Belleau, J. A. Gagnon, Chas. Drapeau, Jules Drolet, H. Blach, O. Denéchaux, A. Grenier, J. Lefebvre, de MM. Greenshields Ltd; Capt. Emile Bourassa, Géo. Dagenais, H.



**M. A. Rouleau,**
Secrétaire.

Pinet, L. Hébert, F. Boudreault, de la W. R. Brock & Co., Ltd.; Bruno Charbonneau et H. Lamy de MM. Brophy-Cains Co., Ltd., etc., etc.

## LE COTON

Parmi les produits végétaux que nous fournit la Nature, il n'en est guère de plus précieux et de plus indispensable que le coton. L'arbuste qui le produit, le cotonnier, est originaire de l'Inde et, dès une époque fort reculée, que l'on peut évaluer à une trentaine de siècles, les Hindous le cultivaient et employaient la fibre textile qui, après la chute de la fleur, enveloppe les graines. Dans les plus vieux poêmes sanscrits, tels que le Mahabharata et le Ramayana, on voit les héros et les divines apsaras revêtus de légères et transparentes mousselines de coton tissé.



Un champ de cotonniers au moment de la récolte

De l'Inde, la culture du coton passa de bonne heure à Babylone, puis de là en Egypte, et les plus anciennes momies sont enveloppées de bandelettes tissées avec cette matière. Puis les Phéniciens, grands exportateurs, la firent connaître aux Grecs, qui appelèrent "byssus" les cotonnades originaires de l'Egypte, et "gangelikoï", celles, plus précieuses, fabriquées sur les bords du Gange. Leur succès fut tel, que la concurrence s'en mêla et que les îles de Cos et de Malte possédèrent, dès l'antiquité classique, des manufactures de coton riches et prospères. Puis ce fut un temps d'arrêt. Il faut attendre aux treizième et quatorzième siècles, pour voir s'affirmer dans la Haute Italie, notamment à Florence et à Venise, la fabrication des étoffes de coton. De là, la nouvelle industrie passa en Suisse, en France, puis en Allemagne. Dans ce dernier pays, c'est Augsbourg qui fut le centre de la nouvelle industrie. Plus tard encore, dans le cours du seizième siècle seulement, des protestants français, fuyant leur patrie devant la persécution, apportèrent en Angleterre les secrets d'une fabrication qu'elle ignorait.

Les tisseurs qui travaillaient le lin et la laine s'aperçurent un jour que les progrès rapides de la nouvelle industrie menaçaient fort leur ancienne prospérité. Ils se plaignirent si vigoureusement et si inlassablement, qu'en 1712, le Parlement anglais leur accorda que chaque yard de "calicot" (on donnait déjà ce nom aux cotonnades imitées des tissus de l'Inde et dont le nom vient des cotons des monts "Kali-Khô" ou "Montagnes Noires", une des chaînes du Dekkan) fabriqué en Angleterre serait frappé d'un droit de 3 pence.

Cette taxe fut bientôt doublée. Et, cela ne suffisant point encore, en 1721, le gouvernement décida qu'il serait interdit, à l'avenir, d'acheter ou de vendre des étoffes de coton. Mais le coton triompha de toutes ces oppositions, et la découverte des machines à filer cette fibre, fait à la fin du dix-huitième siècle, donna à l'industrie cotonnière une telle impulsion, qu'elle devint rapidement la principale richesse du pays qui l'avait si mal accueillie. On compte actuellement, en Angleterre, 48 millions de broches en pleine activité, qui assurent une exportation annuelle de plus d'un milliard de cotonnades.

Si l'on considère que l'Angleterre n'est pas le seul pays où l'on tisse le coton, que l'Allemagne en importe de 200 à 300 millions de francs chaque année, la France à peu près autant, que ces deux pays exportent une égale somme de tissus fabriqués chez eux, et que le nombre total des broches s'élève actuellement en Europe à plus de 82 millions, on comprendra qu'il ne soit pas exagéré de dire que le tissage du coton fait vivre plusieurs millions d'individus.



Récolte du coton

Malheureusement la culture du coton n'est possible que dans une zone s'étendant sur une quarantaine de degrés tant

au nord qu'au sud de l'équateur et l'Europe se trouve donc, pour la précieuse matière textile, tributaire des pays étrangers. Durant de longs siècles l'Inde et l'Egypte furent les principaux, sinon les seuls producteurs, du coton, car les essais de culture tentés dans quelques parties de l'Espagne et de l'Italie méridionales ne furent jamais très rémunérateurs.



Enlèvement et pesage des balles

La découverte de l'Amérique vint modifier cet état de choses. Lorsque Christophe Colomb débarqua dans l'île qu'il appela Hispaniola et qui est aujourd'hui Saint-Domingue, il constata que l'on y récoltait un coton produit par un arbrisseau analogue au contonnier de l'Inde et il imposa aux indigènes un tribut mensuel de 25 livres de la précieuse matière. Vingt ans plus tard, Fernand Cortez, après la conquête du Mexique, trouva dans ce pays une industrie cotonnière des plus florissantes, et les fins tissus qu'il rapporta en Espagne excitèrent à la cour une vive admiration. Pizarre, de son côté, trouva la culture et le tissage du coton portés à un haut point de développement au Pérou; en fait, en ce pays, le tissage des cotonnades pouvait rivaliser avec les plus célèbres fabriques de l'Inde. Mais ici comme au Mexique, cette industrie fut anéantie par les féroces conquérants et la culture même du coton disparut du continent américain. Elle n'y fut réimportée qu'au dix-septième siècle par les émigrants venus d'Europe dans l'Amérique du Nord.

En 1680, la terre de la Caroline recevait dans son sein la première semence de coton. Un siècle plus tard, la récolte totale des Etats du Sud ne s'élevait encore qu'à 5,000 balles. Mais les manufacturiers anglais envoyant des commandes de plus en plus considérables, le chiffre de la récolte montait à 120,000 balles en 1800, atteignait le milion treize ans plus tard, et arrivait pour ces dix dernières années, au chiffre moyen de 10 millions, représentant une valeur de 3 milliards de francs. C'est dire que les Etats-Unis sont arrivés à fournir à l'industrie cotonnière mondiale les deux tiers de la matière première qui lui est nécessaire.

Qui ne voit ce qui arriverait en cas de guerre? Les Etats-Unis cessant leurs envois, c'est pour des millions d'hommes la misère immédiate. En 1863, lorsqu'en pleine guerre de Sécession les Etats du Nord organisèrent le blocus des ports des Etats du Sud, il se produisit ce que l'on appela très justement "la famine du coton". En Angleterre seulement, 247,000 ouvriers, dont plusieurs chargés de famille, se trouvèrent littéralement sans pain, n'ayant plus d'occupation et les 167,000 autres ne trouvèrent que l'emploi de la moitié de leur temps. Des efforts furent faits de toutes parts pour remédier à cette triste situation, et la culture du coton, qui était tombée, devant la concurrence américaine, à un niveau très bas, reçut une impulsion prodigieuse. Mais la fin de la guerre de Sécession arrêta cet élan et l'Amérique du Nord reconquit rapidement sa prépondérance.

Actuellement, l'Angleterre tire d'Amérique 95 pour 100 du coton employé par ses manufactures, tandis que l'Egypte et l'Inde réunies suffisent à peine à compléter sa consommation. Aussi, chaque nanée l'industrie cotonnière européenne se trouve à la merci des cours établis sur le coton en Amérique par une spéculation effrénée. On peut donner un exemple des risques auxquels, de ce fait, se trouve soumise l'Europe. C'est ainsi qu'alors que le cours moyen du coton avait été, en 1902, de 40 à 50 centimes par livre, il s'élevait brusquement, en 1903, à



Embarquement du coton pour l'Europe

70 et 77 centimes; puis avec un aussi brusque soubresaut, par suite d'une récolte d'une abondance exceptionnelle, il tombait, en 1904, à 36 centimes.

Ces énormes différences jettent un trouble considérable dans notre industrie et ont pour conséquences des pertes qui se chiffrent par centaines de millions. Aussi, tous les gouvernements européens se sont-ils préoccupés, à juste titre, de cette situation et cherchent à affranchir leurs nationaux de cette lourde servitude en trouvant d'autres terrains de production. Or, on a constaté que, dans les vastes territoires que l'Angleterre, la France et même l'Allemagne possèdent dans l'Afrique occidentale, la culture du coton américain réussit parfaitement. Les essais tentés depuis quelques années dans la partie de notre colonie qu'arrose le Niger ont été couronnés de succès et tout fait espérer que dans un avenir prochain. c'est d'un sol français que l'industrie française tirera la majeure partie du coton qu'elle emploie.

Il faut reconnaître, cependant, que les conditions de culture sont tout particulièrement favorables en Amérique et que ce pays conservera longtemps une incontestable supériorité. Le sol des régions cotonnières, depuis la Caroline jusqu'en Floride, est riche et profond, et les cultivateurs les amendent continuellement avec les riches engrais nitratés importés du Chili.

L'ensemencement des champs a lieu en avril et se fait à l'aide d'ingénieuses machines agricoles. Les sillons, tracés régulièrement à 1m, 50 l'un de l'autre, reçoivent les graines qui sont soigneusement posées à intervalles de 12 centimètres, puis recouvertes d'une couche de terre qui ne doit pas dépasser 2 centimètres d'épaisseur. Si le temps est suffisamment humide, des jeunes plants surgissent au bout d'une dizaine de jours, et il s'agit alors de débarrasser le sol, dans leur voisinage, de toutes les mauvaises herbes. Peu après on éclaircit le plant, en ne laissant subsister que les sujets les plus vigoureux, de façon qu'ils soient espacés de 40 à 50 centimètres.

On cultive en Amérique deux espèces principales de cotonniers. La plus renommée est celle dite "Sea Island" ou des "Iles de la Mer" et qui, ainsi que cette désignation l'indique, prospère surtout dans les régions maritimes et dans les îles qui couvrent la côte de Georgie. Cette espèce fournit une fibre longue et soyeuse, constituant la meilleure qualité de coton. Dans l'intérieur du pays, on cultive une espèce à fibre plus courte, mais dont les plants sont moins délicats et résistent mieux aux intempéries climatériques. C'est celle-ci, en somme, qui forme le fond de la production totale.

Les espèces de cotonniers cultivées atteignent en mopenne une hauteur de 1 mètre à 1 mètre 50. Environ deux mois après la germination, commence la floraison. Les fleurs, qui ressemblent à nos mauves ou plutôt aux althéas simples de nos jardins, sont jaunes dans la variété Sea Island, blanches dans les espèces ordinaires, toutes rayées de légères stries roses; elles ne durent guère plus de deux jours, fanant et tombant aussitôt. Cette floraison se succède ainsi durant un mois.

Les fleurs font place aux capsules coriaces contenant graines et fibre, et dont la maturité exige environ trois mois. A maturité, la capsule, de la grosseur d'une noix, éclate et laisse apparaître les graines noirâtres enveloppées de la matière fibreuse dont la nature les a dotées pour permettre leur dissémination par le vent. Mais on se hâte de récolter les graines avant leur chute.

La récolte se fait à mesure que les capsules sont mûres et dure ainsi plusieurs mois. Commencée en septembre, on l'a vue, dans des années favorables, comme en 1904, se prolonger jusqu'en février. Ce sont des nègres généralement qui sont chargés de cette récolte, travail pénible et qui s'accomplit sous un soleil ardent. Les capsules sont cueillies à la main et on en extrait fibre et graines que l'on entasse dans un sac.

Le coton récolté est placé d'abord dans des machines qui le débarrassent des graviers, poussières ou impuretés. On procède ensuite à la séparation des graines et de la fibre.

La fibre, ainsi préparée et nettoyée, est alors comprimée en balles. Cette compression se faisait autrement au moyen de presses manoeuvrées à la main, au moyen de cabestans; mais, depuis longtemps, ces presses primitives ont été remplacées par de puissantes machines mues par la vapeur et qui, en quelques instants, compriment la masse fibreuse et la réduisent au moindre volume possible sans nuire à sa qualité. Ces balles qui, en général, mesurent 1m. 30 de longueur, sur 70 centimètres d'épaisseur et 80 de largeur, sont aussitôt expédiées, soit directement aux filatures américaines, aujourd'hui fort nombreuses, soit aux ports d'embarquement qui les expédient sans retard en Europe.

Il reste aux planteurs les graines de cotonnier que pendant longtemps on a considérées comme sans valeur et on s'en débarrassait autrefois en les entassant pour les détruire par le feu. Mais il n'en est plus de même aujourd'hui, car on s'est aperçu, un peu tartivement, que ces graines renfermaient de 20 à 25 pour cent d'un corps gras dont la qualité se rapproche de celle de l'huile d'olive. Aussi ces graines sont-elles aujourd'hui ramassées avec soin et traitées dans les huileries américaines qui en extraient une huile qui s'exporte même en Europe. Enfin, les résidus de ces graines, comprimés en tourteaux, constituent un aliment de premier ordre pour le bétail.

Ainsi, l'industrie humaine a réussi à tirer de l'humble plante indienne une source inépuisable de richesses et de bien-être.

Miss Chief.

(Le Journal de la Jeunesse).

---

**La Imperial Wall Paper Co.**

Son établissement au Canada.

La Imperial Wall Paper Company, de Glen's Falls, N. Y., fait faire des plans pour l'établissement d'une grande manufacture à Montréal, où elle s'occupera de son commerce canadien. Cette compagnie, qui est une des grandes maisons de papier à tapisserie des Etats-Unis, a fait des affaires considérables au Canada; mais à cause du droit de 35 p. c. sur le papier à tapisserie entrant au Canada, elle a résolu de faire la fabrication dans le Dominion. Depuis quelque temps, un représentant de la Imperial Wall Paper Co., M. Tynan S. Marshall, est à Montréal, cherchant un emplacement favorable; mais il ne peut trouver un site à son goût, et la compagnie a demandé au Canadian Pacific Railway de l'aider à trouver le terrain nécessaire.

La compagnie demande un terrain de 150 x 100 pieds, relié aux voies d'eau et aux voies ferrées, de façon à faciliter l'expédition de ses marchandises. M. Marshall dit que, pendant qu'il était ici, la Imperial Wall Paper Company était anxieuse de trouver un terrain aussi vite que possible, car c'était son intention de commencer à faire construire aussitôt que le terrain aurait été acheté et d'activer les travaux de construction de manière à commencer la fabrication du papier à tapisserie aussitôt que possible, de façon à commencer la fabrication avant l'hiver, si possible. La manufacture sera très importante; elle emploiera un grand nombre d'ouvriers, et M. Marshall dit qu'elle sera construite de façon à pouvoir doubler sa capacité si les affaires justifient une telle mesure.

Ie Canadian Pacific a choisi plusieurs terrains près du canal et a envoyé des cartes et des descriptions à la Imperial Wall Paper Company. Il est très probable qu'un marché sera conclu avant longtemps, résultant dans l'établissement d'une nouvelle et importante industrie près de la cité.

---

Depuis l'ouverture de la navigation, les recettes de la Commission du Port de Montreal se sont élevées, cette année, à $90,170, au lieu de $76,697 l'an dernier pendant le même temps; soit une augmentation de recettes de $14,013 en faveur de la saison actuelle.

Les recettes à l'importation ont été de $60,000 en diminution de $1,500 sur celles de l'an dernier. Aux exportations, les recettes ont été de $20,000 en augmentation de $13,000 et le trafic local a donné $10,700 au lieu de $8,197 l'an dernier.

Le nombre des navires océaniques entrés dans le port depuis l'ouverture de la navigation jusqu'au 1er juillet, a été de 246, pour 655,155 tonneaux. Il y a sur l'an dernier, pour la même période, augmentation de 28 navires et de 76,467 tonneaux.

## LE MARCHE DU CAOUTCHOUC

Les lernières statistiques parues montrent que la production du caoutchouc a augmenté très sensiblement l'année dernière; de 65.000 tonnes en 1906, elle est montée au chiffre coquet de 9,000 tonnes pour 1907. Mais, par contre, la consommation qui avait augmenté énormément jusqu'en 1906 est restée stationnaire, 66,000 tonnes pour 1907.

Le caoutchouc lui-même est en surcroît de production, les plantations produisent chaque année davantage et cette augmentation est bien plus forte que celle de la consommation. Il restait à la fin de l'année 1907 des stocks considérables de gommes brutes attendant les acheteurs.

Voici les principaux pays de production et ce qu'ils produisent:

Le Brésil vient en tête avec 41,500 tonnes; puis l'Afrique occidentale dont la production de 17,000 tonnes pour 1907 est infériuere à celle de 1906 qui se montait à 17,200 tonnes.

Les nouvelles plantations de l'Asie ont augmenté leur production (Ceylan 230 tonnes et la Malaisie 480) et la surface des forêts exploitées est maintenant assez considérable, on peut en juger par les chiffres suivants:

| | 1907 acres | 1906 acres |
|---|---|---|
| Ceylan . . . . | 150,000 | 100,000 |
| Malaisie . . . . . | 100,000 | 90,000 |
| Java et Sumatra . . | 70,000 | 25,000 |
| Bornéo . . . . | 11,000 | 8,000 |

Il y avait 20,000 acres en exploitation dans l'Amérique centrale en 1907.

Le prix du caoutchouc avait sensiblement augmenté jusqu'en 1907; cette hausse était due, sans aucun doute, à la grande demande venant de l'automobile, cette insatiable mangeuse de caoutchouc; mais un ralentissement des affaires étant survenu dans la nouvelle industrie, tandis que la production du caoutchouc augmentait constamment, les prix devaient donc baisser inévitablement, ce qui n'a pas manqué de se produire. Si cette baisse a été plus rapide et plus forte que l'on ne s'y attendait, c'est à cause de la crise financière et industrielle qui a sévi en même temps et paralysé toutes les grosses affaires de l'autre côté de l'Océan.

C'est ainsi que le Para, qui était coté 14 fr. 35 le kilo ($2.87 la livre) en janvier 1907, est descendu jusqu'à $1.75 à la fin de l'année.

Le "Niggers Canakry" (Afrique occidentale) est tombé de $2.45 à 1.70.

Mais il faut s'attendre à ce que cette baisse reste stationnaire, et dans tous les cas, elle ne s'accentuera sans doute pas. Elle est due à l'augmentation de production rapide de Ceylan et de la Malaisie et au ralentissement dans la consommation amené par la crise automobile; celle-ci, enrayée maintenant, va reprendre son essor, et la production du caoutchouc, une fois limitée, les prix resteront fermes et la demande augmentera graduellement.

---

Rien n'est plus propre à inspirer confiance qu'une marchandise marquée du nom de celui qui la produit et surtout quand le manufacturier garantit cette marchandise et s'engage à faire droit à toute réclamation relative aux défauts qui pourraient provenir de la main-d'oeuvre ou de la matière même.

En règle générale, quand une maison ne vend que des produits étiquetés à sa marque, on peut avoir l'assurance que ces




produits sont absolument exempts des défauts pour lesquels il est donné une garantie.

S'inspirant du désir qu'ont tous les commerçants soucieux de leur réputation, de ne vendre que des articles dont ils peuvent répondre auprès de leur clientèle, la maison J. H. Bishop Co., de Sandwich, Ont., importateurs et manufacturiers de vêtements en fourrure, tels que manteaux doublés en fourrure, manteaux de fourrure, robes en fourrure, etc., etc., ne vend absolument que des fourrures étiquetées à sa marque et n'en a jamais vendu d'autres.

Chaque article manufacturé par la J. H. Bishop Company porte une étiquette en soie ("The Bishop"), qui est par elle-même une garantie. Le marchand qui achète un vêtement de fourrure ainsi étiqueté est absolument certain d'obtenir les meilleures marchandises pour le prix et peut les offrir en toute ocnfiance à sa clientèle.

---

## LES COSTUMES DIRECTOIRE

Le journal "Illustrated Milliner" publie la lettre suivante de son correspondant à Paris:

"Je ne peux pas comprendre pourquoi on se montre scandalité de ces créations." Telles sont les paroles d'une couturière du boulevard Haussman, au sujet des trois modèles vivants dont l'apparition aux courses de Longchamp, en robes tellement ajustées qu'on aurait dit que le corps de ces jeunes femmes était moulé dans un fourreau de soie, créa de la sensation.

"La mode, continua-t-elle, n'évolue pas vers ce style; elle y a évolué et y est arrivée.

"On a d'abord eu les robes ordinaires, corsage et jupe séparés à la taille. Puis la taille fut placée de plus en plus haut jusqu'à ce que nous fussions arrivés au style Empire.

"Aujourd'hui, nous sommes aussi Directoire qu'il est possible de l'être. Le costume se fait de plus en plus dans une seule nuance, et moule de plus en plus les formes.

"Toutefois je n'appelle pas costumes Directoire ces costumes qiu ont suscité mal à propos tant d'excitation. Ce sont des robes Tanagra.

"Comment peut-on trouver quelque chose d'inconvenant dans ces robes? Elles sont seulement un peu ouvertes au-dessous du genou à gauche et le fond est en soie noire. Ce costume a cela de particulier qu'il doit être porté sans jupon ni corset, mais sur une sorte de combinaison rendue rigide par des baleines.

Il est peut-être exagéré de dire que "nous sommes ajourd'hui aussi Directoire que possible," mais une visite dans quelques-uns des grands établissements de couture, y compris ceux de Paquin et de Worth, a prouvé que les derniers chefs-d'oeuvre de ces maîtres éminents offrent des symptômes distincts du genre Directoire, bien qu'on n'y voie rien d'aussi osé que les costumes fourreau exhibés à Longchamp. Il est évident que les femmes, pour être bien mises, devront avoir des formes que l'on peut simplement décrire en les qualifiant d'atténuées.

Il n'est pas probable toutefois que les femmes modernes égaleront Mme Visconti, qui, comme Mme Tallien, était une des reines de beauté à l'époque du Directoire. Un jour qu'elle passait dans un des jardins d'été alors en vogue, les personnes rassemblées là commencèrent à faire des paris sur le poids de ses vêtement, y compris ses chaussures et ses bijoux. Après beaucoup de discussion, le poids total fut estimé à deux livres.

Mme Visconti sourit dédaigneusement et entra dans une maison où quelques dames furent appelées pour agir en qualité de juges. On envoya chercher des balances et on constata que les vêtements et les bijoux pesaient une livre en tout.

---

## L'ADMINISTRATION D'UNE MAISON DE COMMERCE

Un bon administrateur n'essaie pas de se charger de tout le travail d'une maison de commerce. Il sait qu'à chaque heure presque de la journée, il va se produire quelque chose qui demandera l'exercice de son meilleur jugement et du temps pour y réfléchir. Il ne peut pas faire cela et s'occuper en même temps d'une foule de détails. S'il essaie de le faire, il n'est pas un véritable administrateur. Il peut en remplir le poste et toucher son salaire, mais il n'est pas autre chose qu'un administrateur en herbe.

Des milliers d'hommes capables se leurrent de la croyance qu'ils administrent leurs affaires comme il convient, quand en réalité ils sont les esclaves du travail de détail de leur commerce.

Ils craignent de déléguer leur autorité à leurs subordonnés, quand c'est exactement ce qu'il faudrait faire. Tous les subordonnés désirent avoir une responsabilité, sachant que l'appréciation de leur valeur en dépend et qu'un choix judicieux d'assistants est un des devoirs principaux d'un véritable administrateur. Celui-ci sait qu'il ne peut pas s'occuper de tous les détails; il en charge des hommes compétents, qui lui font un bref rapport sur la manière dont cette partie de l'ouvrage progresse. Il se rend compte immédiatement que s'il a l'aide convenable, tout ira bien, même en son absence, mais que s'il est aidé par des hommes insuffisants, il sera incapable de faire quoi que ce soit, malgré tout le travail qu'il fournira par lui-même.

C'est là un point souvent négligé par des hommes qui désirent devenir administrateurs.

---

## LA POSITION DE SURINTENDANT

Quand vous devenez surintendant d'une nouvelle manufacture, ne débutez pas dans vos nouvelles fonctions par une réduction générale des salaires, car on a remarqué qu'une telle action est d'habitude l'expédient auquel a recours un surintendant incompétent dans un effort futile pour assurer sa situation dès le début. Un air hautain, un langage rude ne sont pas nécessaires pour affirmer votre autorité. L'homme vraiment capable et ayant de l'autorité est presque toujours d'un caractère affable et courtois.

C'est généralement une mesure désavantageuse à prendre par un nouveau surintendant que de renvoyer tous les contremaîtres qui étaient là avant lui ; mais il est bon de laisser partir le contremaître qui est vexé, parce qu'il est depuis des années dans l'établisesment, de n'avoir pas été nommé lui-même surintendant. Ayez bien soin de ne pas discuter les défauts d'un contremaître avec un autre, même de la manière la plus fortuite. Cela cause invariablement des frictions.

N'acceptez pas la position de surintendant si vous ne vous sentez pas le courage d'être ferme quand cela est nécessaire et si vous voyez que vous ne pouvez pas guider un homme, vous en concilier un autre et les rendre tous enthousiastes. N'acceptez jamais une telle position si vous ne pouvez pas avoir le contrôle absolu de tous les contremaîtres de la manufacture, car alors votre position sera immédiatement amoindrie et vous ne serez qu'un intermédiaire entre le manufacturier et le contremaître. N'oubliez jamais que cette position comporte une certaine dignité et que vous ne devez jamais vous permettre de chicaner au sujet de petits détails qui doivent être laissés à la surveillance du contremaître.



## PAGINATION DES ANNONCES






**TOUTES LES FACILITÉS POUR LA COMMODITÉ DU COMMERCE EN GÉNÉRAL.**






## Aout 1908



# Etoffes à Robes

# Automne 1908

NOTRE assortiment comprend toutes les étoffes courantes et les dernières nouveautés. Vous trouverez avantageux de placer vos ordres maintenant et d'éviter des désappointements pour la livraison.

**FORTS ARTICLES DE VENTE EN DRAPS UNIS**

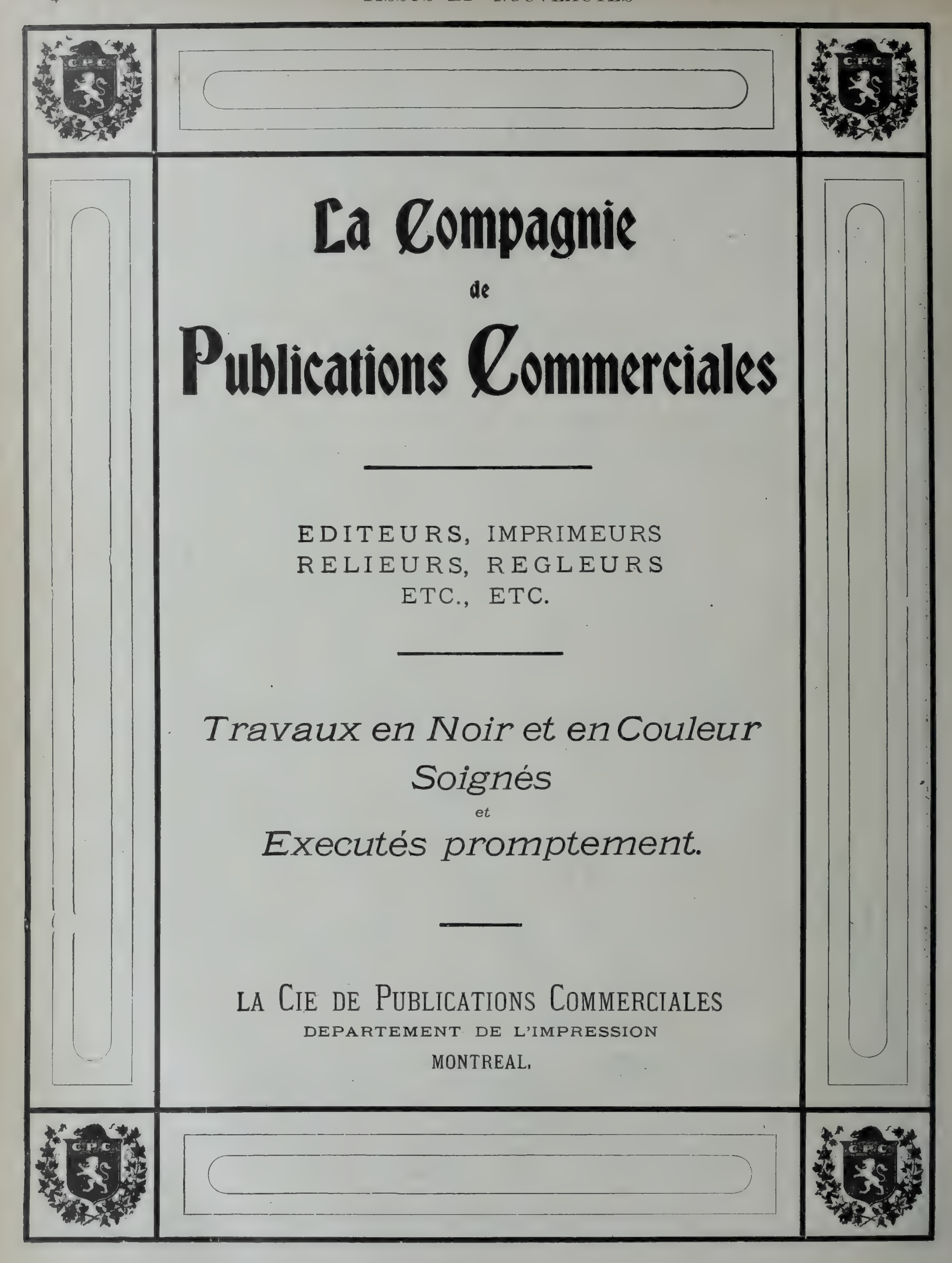
BROADCLOTHS CHIFFON. SERGES. VÉNITIENS RAYÉS. VÉNITIENS VOILES. BROADCLOTHS RAYÉS. DRAPS SATINS CHEVIOTS. CHEVRONS.

**Lignes Principales.**—Etoffes à costumes rayées, (même couleur.) Etoffes à Costumes rayées (en couleurs.) Etoffes à costumes diagonales.

**Etoffes à Robes de Priestley** BROADCLOTHS CHIFFON, VÉNITIENS, ROSETTAS, VOILES, RESILDAS, SAVONAS, GAZELLE, DIAGONALES, CHEVRONS, CRAVENETTES.

# GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL


La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.



(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis. $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, AOUT No 8

## LA SEMAINE DES MARCHANDS

Les journaux quotidiens de Montréal inspirés par nous ne savons qui, mais, en tous cas, assez mal inspirés font une campagne, pour qu'à l'instar d'autres cités et villes, Montréal ait, ce qu'on nomme dans ces dernières une "Semaine des marchands."

Pendant la semaine en question, les compagnies de chemins de fer et de navigation, les compagnies de transport en un mot, sont priées d'accorder aux voyageurs les tarifs les plus réduits pour qu'ils puissent se rendre en masses dans la ville ou la cité où, pendant toute une semaine, les marchands—de détail, cela va sans dire—font, de leur côté, assaut d'étalage et, parfois, de bas prix, pour tenter les gens amenés du dehors à grands coups de réclame.

Nous n'avons aucun doute qu'ainsi on attire pendant toute une semaine une foule d'étrangers qui, autrement, seraient paisiblement restés chez eux.

Le désir est toujours grand chez les gens de la campagne d'aller à la ville, et il devient presque un cauchemar chez certains, quand on leur offre des prix de transport fortement réduits. Si, maintenant, on annonce à grand renfort de réclame que tous les marchands vont réduire leurs prix pour l'occasion, alors les gens de la campage, surtout les femmes ne voudront pas laisser échapper une occasion si tentante et de se déplacer et d'acheter à bon compte.

C'est parfait, direz-vous ; tout le monde va y trouver son compte: le marchand de la ville va faire des affaires d'or et les gens de la campagne auront plaisir et profit à venir faire leurs achats à la ville.

A première vue tout cela est très beau. Mais, si nous réfléchissions un peu...

A qui profitera la semaine des marchands? A tous les marchands, nous dit-on. Que non pas.

Queques gros magasins à départements feront des affaires merveilleuses, encaisseront de fortes sommes, réaliseront de gros profits pendant la "Semaine des marchands", mais le commun des marchands n'en profitera guère. Le marchand qui ne fait pas de publicité, qui étale modestement sa marchandise dans ses vitrines, celui qui n'a qu'un prix de vente pour ses marchandises et ne fait pas de prétendues ventes à sacrifice pour vendre plus cher des marchandises tentantes, celui-là ne tirera aucun avantage de la "Semaine des marchands". Il y gagnera peut-être qu'une partie de sa clientèle, alléchée par des réclames pompeuses de baisses de prix plus ou moins réelles, s'en ira dans les grands magasins à département pendant cette fameuse semaine. Beau profit pour lui!

Montréal aura néanmoins attiré beaucoup de gens de la campagne; ces gens y auront beaucoup dépensé. C'est vrai. Mais, pour quelques magasins de la ville qui bénéficieraient grandement, nous le reconnaissons, de cette semaine exceptionnelle, faudra-t-il causer un tort considérable aux marchands de la campagne?

Il est évident que la "Semaine des marchands" n'aurait pas sa raison d'être, si la date en était fixée à l'époque où les cultivateurs sont occupés par les travaux des champs. On aura donc grand soin de la reporter à un moment où la moisson étant terminée les gens de la campagne ont de l'argent et du temps à dépenser.

Le marchand de la campagne attend lui-même ce moment pour rendre à ses clients naturels et pour rentrer également dans les crédits antérieurement consentis. Croit-on que le marchand de la campagne ne souffrirait pas d'une "Semaine de marchands" à Montréal? Croit-on que ses ventes n'en seraient pas affectées ? que ses rentrées de fonds n'en seraient pas diminuées?

Les grands magasins à départements, les maisons à catalogues ont déjà causé au commerce de la campagne un tort assez considérable pour qu'on ne les aide pas, pour qu'on ne les soutienne pas, pour qu'on ne les encourage pas dans cette nouvelle tentative d'accaparer, avec le commerce des villes, celui des campagnes et de ruiner les marchands des petites localités.

Il faut que tout le monde vive et, par conséquent, il faut laisser vivre tout le monde, les petits comme les gros. Les gros peuvent se débattre et se tirer d'affaires tout seuls, tandis que les petits ont besoin d'être soutenus et encouragés pour grossir. C'est à ces derniers que vont nos sympathies. Le pays tout entier est intéressé à ce qu'il y ait partout, dans toutes les localités, du bien-être, de l'aisance et même de la richesse. Nos villages, nos municipalités de campagne ne pourront prospéréer, progresser que si l'aisance y règne. Adieu le progrès dans nos centres agricoles, si le marchand ne peut y vivre.

Si l'on admet, et nous croyons que tous ceux qui pensent et réfléchissent quelque peu l'admettront, si l'on admet que l'institution, dans les grands centres commerciaux, de la "Semaine des marchands" est une innovation préjudiciable aux marchands des campagnes, nous ne croyons pas nous tromper en avançant que les commerçants de gros, fournisseurs des marchands de la campagne, ne sauraient voir d'un bon oeil la dite innovation.

Ils s'en ressentiraient forcément et dans leur chiffre d'affaires et dans leurs collections.

Dans leur chiffre d'affaires; parce qu'ils ne sont pas les fournisseurs des magasins à départements qui importent eux mêmes la plupart de leurs marchandises et dans leurs collections: parce que, comme nous l'avons dit plus haut, il y aurait diminution de recettes chez leurs clients, les marchands de la campagne.

Autre chose: il est curieux de constater qu'au moment où les esprits les plus pondérés, les gens les mieux éclairés prêchent l'ordre, l'épargne et l'économie. il s'en trouve d'autres qui poussent à la

dépense, au gaspillage et aux extravagances. Ce n'est évidemment pas pour inciter les gens de la campagne à acheter à la ville le nécessaire, l'indispensable et l'utile qu'on créérait une "Semaine des marchands". Ils l'ont à la campagne à aussi bon compte.

Ce qu'on veut d'eux c'est qu'ils dépensent, c'est-tout dire.

A eux d'être plus prudents, plus sages que ceux qui leur présentent la tentation.

---

## L'EMBALLAGE DES MARCHANDISES

### Une question importante

Les manufacturiers n'attachent pas toujours à la question d'emballage de leurs produits l'importance qu'elle mérite.

On nous a fait toucher du doigt certains défauts auxquels il serait très facile de remédier sans aucun frais parfois ou, en d'autres cas, avec une dépense tellement insignifiante qu'aucun manufacturier ne se refusera à la faire si on lui en démontre l'utilité et pour lui et pour le marchand qui vend ses produits.

Voici quelques-uns des défauts qu'on nous a montrés et expliqués; nous les signalons aux manufacturiers intéressés, persuadés qu'ils trouveront avantage à y porter prompt remède:

D'abord, il semble très naturel qu'une caisse contenant un seul genre de produits, porte toujours l'indication du produit qu'elle contient, il n'en est pas toujours ainsi. Certaines maisons ont adopté pour certains de leurs produits un caissage spécial. Par exemple, si un même produit se vend en bouteilles de pintes, 1-2 pintes, etc., il existe un emballage pour les pintes et un autre pour les 1-2 pintes. Il serait facile d'indiquer sur l'extérieur de la caisse, par exemple 12 pintes, 24 1-2 pintes. Dans le commerce de gros où sont emmagasinées tant de marchandises et où tant d'employés sont parfois occupés à la préparation des ordres et à leur exécution, le travail serait parfois grandement simplifié et accéléré.

Des fabricants de vinaigre, de marinades, etc., vendent dans des fûts de même contenance et de même aspect aussi bien les marinades que le vinaigre. Pourquoi le quart ou le baril ne porterait-il pas sur l'un de ses bouts: vinaigre ou marinade ,selon le cas, de manière que l'employé du magasin puisse sans aucun tâtonnement, sans avoir à déboucher le fût lorsqu'il le reçoit, placer ce fût à la place qui lui est assignée.

Nous avons vu des cartons renfermant des paquets de tabac sur lesquels il n'y avait absolument aucune étiquette; or,il se fait précisément qu'un manufacturier emploie des cartons de même dimension pour ses différentes sortes de paquets. Non seulement il faudrait, sur le carton, une étiquette portant le nom spécial du tabac, mais sans même ouvrir la boîte le magasinier devrait pouvoir, en jetant un simple coup d'oeil sur la boîte, y voir la mention que la boîte contient 6 lbs de tabac en paquets de 5 ou 7, etc., à la lb.

Ce que nous disons ici au sujet du tabac nous pourrions le dire également pour une foule d'autres articles. Ainsi, certains savons se vendent et se facturent sous la désignation d'un numéro. Supposons qu'une même maison fabrique 10 qualités de savon sous 10 numéros différents, si toutes ces qualités différentes se trouvent emballées de la même façon sans que la boîte porte le numéro du savon qu'elle contient, combien de boîtes faudra-t-il ouvrir avant d'arriver à celle qui contient le savon du numéron cherché?

Dans les huiles et quelques produits pharmaceutiques de vente courante, on voit pour une même sorte de produits des bouteilles de 1 oz., 2 oz., etc. Si le paquet, le carton ou la boîte ne porte pas à l'extérieur l'indication du contenu des bouteilles, les mêmes ennuis que ceux indiqués précédemment se produisent.

Il est encore une remarque qui a son importance. On nous a fait voir des caisses renfermant chacune un certain nombre de cartons ou paquets de marchandises de même nature, tellement serrés les uns contre les autres dans la caisse, qu'il est impossible de les en retirer sans les détériorer. Malgré toutes les précautions prises par l'employé qui déballe.

Nous comprenons fort bien que s'il existait du jeu entre les différents paquets ou cartons que contient la caisse, il se produirait parfois des dégâts ou de la casse pendant le voyage de la marchandise et qu'il faut les éviter par un emballage étroit. Il suffirait pour remédier au mal dont on se plaint, d'entourer, dans chaque rangée, un paquet ou un carton d'une ficelle, ce carton ou ce paquet s'enlèverait sans que son apparence en souffre, les autres placés sur la même rangée seraient facilement sortis de leur place dès qu'il y aurait un vide.

Le manufacturier a intérêt lui-même à ce que sa marchandise soit bien présentée sans que l'emballage ait été déchiré ou détérioré en aucune façon et il est clair qui'l obtiendrait aisément ce résultat en prenant une précaution aussi simple que celle que nous venons d'indiquer.

Il y a aussi une manière d'emballer les marchandises dans une caisse, qui en faciilte la sortie et qui, même, permet de laisser paquets ou cartons dans la caisse à volonté jusqu'à la vente.

Nous avons assisté à l'ouverture d'une caisse dont le contenu était parfaitement emballé. A vrai dire, c'est un modèle d'emballage que devraient imiter tous les manufacturiers. Les cartons superposés se présentent du côté de leur ouverture, ils portent une étiquette qui apparaît sur le côté ouvert de la caisse (le dessus), cette étiquette indique le nom de la marchandise, le nombre de bouteilles ou carton et le contenu de chaque bouteille. Si on fait faire un mouvement à la caisse, qui ramène le côté ouvert dans un sens perpendiculaire on a une espèce d'armoire sans porte de laquelle on ne retire la marchandise qu au fur et à mesure des besoins. Il y a là économie de temps dans le maniement de la marchandise et aussi protection contre la poussière, les rayons du soleil, etc.

Ce sont, en apparence, de petites choses, de petits détails; mais, en réalité, ces détails ont une très grande importance pour les maisons de gros avec leur infinie variété de marchandises en stock.

---

## LA GREVE ET LE CREDIT

La grève des ouvriers du C. P. R. soulève dans le commerce de détail de notre ville, et particulièrement de la partie Est de Montréal, un problème quelque peu angoissant, celui du crédit à accorder ou à refuser aux grévistes.

Il ne s'agit pas ici, on le comprendra sans peine, d'examiner s'il faut soutenir les grévistes en faveur de la grève ou leur refuser crédit en manière de protestation contre la grève.

Dans cet article nous n'avons d'autre but que de pénétrer dans l'étude d'une question qui, nous le savons, embarrasse très fort actuellement un grand nombre de détaillants et de tenter de la débrouiller avec eux.

Depuis l'automne dernier les commerçants de détail ont, comme toujours quand le travail est peu abondant, accordé beaucoup de crédit aux ouvriers. Les manufactures, les ateliers de construction et de réparations, dans l'est de notre ville principalement, ont ou fermé ou considérablement diminué le nombre de leurs ouvriers et celui des heures de travail, pendant plusieurs mois; l'industrie du bâtiment a employé beaucoup moins d'hommes durant cette saison de construction et il y a eu, au début du printemps, une grève dans les ateliers de filature et de tissage du coton.

Dans de telles conditions, il est bien évident que les détaillants n'ont pas fait de brillantes affaires et beaucoup ont plus vendu à crédit qu'ils ne l'ont fait pour argent comptant; aussi ces détaillants sont ils eux-mêmes plus ou moins obligés de demander à leurs fournisseurs une extension de crédit. Mais cette extension ne peut durer indéfiniment et il arrive un moment où il faut payer les anciennes factures, si l'on veut obtenir de nouvelles marchandises.

La situation, disons-le sans ambage, est devenue assez grave dans la partie est de la ville; elle n'était pas brillante avant la grève, mais depuis que les ouvriers du C. P. .R ont cessé le travail, elle est réellement menaçante pour un

certain nombre de marchands et pénible pour d'autres.

Ces marchands n'ignorent pas pour la plupart qu'ils ne peuvent sortir de l'état de malaise plus ou moins grave dans lequel ils se débattent qu'en prenant des moyens énergiques.

Cependant, ils craignent d'y recourir et, dans la crainte de ne pas rentrer dans les crédits anciens, ils continuent à faire de nouveaux crédits à leurs anciens débiteurs qui s'endettent ainsi de plus en plus et, de cette façon-là, les marchands s'enferrent chaque jour davantage.

En principe, un marchand ne doit jamais accorder de crédit qu'à celui dont il est sûr d'être payé; il ne doit accorder crédit que pour le montant que son débiteur pourra aisément payer et ce crédit ne peut être que pour un temps déterminé qui, sous aucune considération, ne doit être dépassé.

Le commerçant est dans les affaires pour faire des affaires, pour tirer profit de ses affaires; ce n'est pas par philantrophie qu'il ouvre et tient un magasin, mais pour vivre et faire vivre les siens d'abord. L'intérêt de sa propre conservation l'oblige donc à mesurer ses crédits particuliers à la valeur pécuniaire et morale de ses clients pris isolément et l'ensemble ou le total des crédits proportionellement au chiffre de ses ventes et au montant de son capital. Autrement il court le risque de faire de la philantrophie aux dépens de ses fournisseurs, si c'est par bonté d'âme qu'il ouvre crédit à des gens dont il est à peu près certain de n'être pas payé.

C'est être plus que philantrope, en effet, que de continuer à vendre à crédit à un ouvrier ou à un employé sans emploi qui, alors qu'il avait du travail et, par conséquent, un salaire, négligeait de payer régulièrement son compte à échéance.

Si, en temps ordinaire, le marchand agit sagement en fermant le crédit à quiconque se fait tirer l'oreille pour payer ses dettes, à plus forte raison doit-il refuser de vendre davantage à un mauvais payeur sans travail.

Un marchand quel qu'il soit ne saurait dépasser sans péril une certaine limite dans les crédits qu'il accorde à sa clientèle. Il faut qu'il puisse compter sur des rentrées régulières et, si sa clientèle ne le paie pas aux échéances convenues et alors que lui même a besoin d'argent pour payer ses marchandises, il est exposé aux plus graves embarras.

Le marchand doit prendre exemple sur le banquier. Le banquier accorde une certaine somme de crédit à son client; il est convenu que cette somme de crédit ne pourra pas être dépassée et que la dette devra être remboursée à une ou des époques déterminées. Si le client manque à ses engagements, la banque lui ferme son compte. Ce qui convient au banquier convient également au marchand.

Le marchand doit limiter de la façon la plus étroite possible les pertes qu'il est susceptible de faire. Il ne doit pas imiter le joueur qui, selon une expression populaire, "court après son argent". En un mot, il ne doit pas continuer à vendre à crédit à un mauvais payeur, sous prétexte qu'en le gardant sous la main, il court la chance de se faire payer et de la dette ancienne et de la dette nouvelle. Avec un mauvais payeur, c'est une chance trop incertaine à courir et mieux vaut lui couper net le crédit.

Nous nous gardons bien de dire que, dans des temps de dépression commerciale et industrielle, il faut faire table rase et laisser les crédits de côté. Non, certes, mais plus que jamais, il faut faire un choix parmi les clients qui demandent du crédit et surtout ne pas dépasser, dans l'octroi des crédits, la limite que conseillent la prudence et la sagesse.

Telle est la politique à suivre dans les circonstances présentes. Ce n'est, d'ailleurs, que la saine politique de tous les jours des marchands qui veulent faire honneur à leurs affaires.

---

## NOTRE COMMERCE EXTERIEUR

Les chiffres de notre commerce extérieur pendant les quatre premiers mois de l'année fiscale en cours sont maintenant connus.

Le chiffre des importations a été de $91,888,201, en diminution de $39,915,809 sur le montant de nos importations pendant les quatre mois correspondants de l'exercice précédent.

Les marchandises payant des droits d'entrée s'élèvent à $52,218,053 en diminution de $25,549,008 et celles entrant en franchise à $37,196,488, en diminution de $14,543,337. Seules, les importations d'espèces et de lingots sont en augmentation; leur valeur est de $2,473,660, ou $167,536 en plus que l'an dernier pour les premiers quatre mois de l'exercice.

De ces chiffres, il ressort que, pas plus dans le commerce que dans l'industrie, on ne veut se charger de gros stocks; la politique de prudence continue évidemment à être mise en pratique.

Aux Etats-Unis la reprise des affaires se fait moins rapide et moins sensible qu'on ne l'espérait et notre voisinage immédiat des Etats-Unis fait que, nous-mêmes, nous devons veiller avec beaucoup de soin à ne pas nous surcharger de marchandises dont l'écoulement peut être lent et restreint. Les crises en général se font sentir avec plus de soudaineté que les retours à la prospérité; la prospérité réelle est de longue haleine et la meilleure manière d'en hâter le retour est de ne pas sortir des règles de la vulgaire prudence, alors même qu'on a l'assurance de meilleurs jours dans un avenir prochain.

La prudence, cette année, est d'autant plus de mise et de rigueur que nous n'avons pas les fortes récoltes qu'il aurait fallu pour ramener dans notre commerce et notre industrie l'activité d'autrefois. Dans les provinces maritimes, dans notre propre province et dans l'est de la province d'Ontario, l'attente, sous le rapport des récoltes, a été quelque peu déçue; il n'y a guère que dans l'ouest à partir du centre de la province d'Ontario que les récoltes sont très satisfaisantes. Dans ces conditions, il semble difficile que les affaires s'améliorent grandement.

Nous avons à noter également une diminution du chiffre de nos exportations qui se sont élevées à $67, 205,010 ou à $5,485,364 de moins que l'an dernier, pour la même période de quatre mois; sur ce dernier montant $4,500,000 environ sont imputables au mois de juillet seulement.

Les recettes des douanes sont en diminution d'un peu plus de six millions comparativement à celles de l'an dernier pour les quatre premiers mois correspondants.

---

## LE REPOS NECESSAIRE

Chaque année, quand la saison chaude se fait sentir, nous conseillons à nos lecteurs de se débarrasser, pendant quelques jours au moins, du tracas et du souci des affaires pour retremper leurs forces et reposer leur cerveau.

L'homme qui ne se repose pas et ne prend ni plaisir ni distraction en dehors de ses affaires, s'use vite. Et notre intérêt à tous est de durer le plus longtemps possible exempts de maux et de troubles relatifs à notre santé. Le marchand a assez des soucis que lui créent les affaires et de la peine qu'il se donne pour surmonter les obstacles qui parsèment le chemin de la réussite. Il n'a pas besoin de s'en créer d'autres. L'état d'activité fébrile, de nervosité continuelle dans lequel est bien souvent obligé de vivre l'homme d'affaires qui a à coeur de réussir, n'est pas un état normal.

Personne n'est mieux à même que lui de s'en rendre compte et, quand il s'en aperçoit par une diminution de ses forces corporelles ou intellectuelles, l'heure a sonné pour lui de se livrer au repos pendant un temps plus ou moins long, s'il ne veut attendre que la neurasthémie qui le guette, fasse de lui un homme incapable de fournir le travail que son commerce exige.

Quelques jours de repos au grand air, loin des tracas de son commerce, le fusil sur l'épaule, la ligne à la main, qu'il s'en aille chasser ou pêcher, mais qu'il prenne de l'air à pleins poumons, qu'il se rafraîchisse le sang et le cerveau et notre marchand reviendra à ses affaires plus frais et plus actif que jamais.

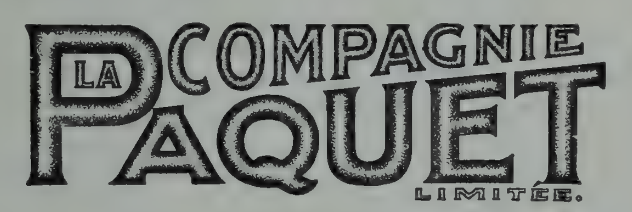
## Notre Nouveau Catalogue de Fourrures est Prêt

EN avez-vous reçu un exemplaire? Si non, nous en avons un ici tout prêt à vous être adressé. C'est le catalogue le plus complet que nous ayons encore publié. Il vous donne les meilleures indications sur les modes de fourrures, et comme tel il est d'une valeur insurpassable pour tous les marchands qui vendent des fourrures.

La prochaine saison devrait être très bonne dans l'histoire des fourrures. Les prévisions du moment indiquent qu'il en sera ainsi. Si votre assortiment n'est pas au complet, il vous sera facile d'y pourvoir en achetant d'après ce Catalogue. Nous l'avons préparé pour cela et nous désirons que vous vous en serviez.

Si vous n'êtes pas encore sur la liste de nos voyageurs, envoyez-nous un mot et nous nous ferons un plaisir d'y mettre votre nom. Une carte postale de votre part et nous vous faisons parvenir un nouveau catalogue.

Vancouver
Winnipeg
Toronto




Ottawa
Montréal
St-Jean, N. B.

DIVISION DU GROS

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, --- --- QUEBEC, P. Q.

### Gants et Mitaines "J.A.P."

⚜ ⚜ ⚜

AU fur et à mesure que les années s'écoulent, la marque "J.A.P." acquiert une plus grande popularité. Notre manufacture de gants a été agrandie, et le rendement en augmente, en même temps que la demande pour ces gants et mitaines "J.A.P."

Vous trouverez dans cette marque "J.A.P." toutes les dernières améliorations de la fabrication des gants.

Ecrivez-nous pour avoir nos échantillons, prix détaillés et autres informations avant de donner votre commande d'automne.

*La Compagnie Paquet, Limitée,*
*Division du Gros,*
*Québec, - Canada.*

### "Carter" et "Wilkinson"

⚜ ⚜ ⚜

LES chapeaux "Carter" et "Wilkinson" se font tous les jours de nouveaux amis. Les commandes de cette année ont dépassé toutes nos prévisions. Plusieurs marchands ont été obligés, vu la demande, de répéter leur première commande. Ceci est la meilleure preuve que ces chapeaux "Carter" et "Wilkinson" ne sont pas du genre de ceux qui restent sur les étagères des magasins. Si vous n'avez pas encore eu ces deux marques, il vous serait avantageux de nous écrire. En les tenant vous donnez satisfaction à vos clients et vous vous faites une annonce qui se répand comme une trainée de poudre.

*La Compagnie Paquet, Limitée,*
*Division du Gros,*
*Québec, - Canada.*





**Modèle de Georgette (Paris).**

**Magnifique chapeau en velours couleur champagne, avec bande or, soie et queues ae zibeline. Deux demi-plumes finissent l'ornementation.**

## LA MANUFACTURE DE LA TOILE IRLANDAISE

Le consul des Etats-Unis à Belfast, donne des détails intéressants sur la manufacture de la toile en Irlande.

Les méthodes employées en Irlande, dit-il, sont les mêmes que celles en usage dans les manufactures du continent. L'excellence des toiles d'Irlande est due au bon apprentissage que font les ouvriers, à une direction intelligente et progressive et au soin apporté à chaque phase du procédé de fabrication, depuis le moment où le lin teillé est livré aux filateurs jusqu'à l'emmagasinage du produit fini.

Dans la ville de Belfast, il y a vingt filatures de lin employant environ 20,000 personnes des deux sexes; 31 établissements de tissage employant 14,000 personnes et 110 magasins ayant 5,000 employés, ce qui fait un total de 39,000 personnes, employées à la production de la toile. On estime qu'un nombre égal de personnes trouvent de l'emploi dans d'autres industries se rattachant à celle de la toile, telles que la préparation pour le marché des articles manufacturés, la manufacture des produits chimiques pour le blanchiment, la fabrication des cartons et autres enveloppes pour des marchandises de certaines catégories, et dans diverses autres petites industries dépendant de l'industrie de la toile. Tout cela représente quelque 78,000 personnes qui, à Belfast sont etmployés dans l'industrie de la toile et les industries soeurs. On peut déduire de là que 120,000 à 130,000 personnes sur une population de 360,000 vivent directement ou indirectement de l'industrie de la toile.

Presque toutes les maisons de toile de Ulster ont des bureaux ou des agences pour la vente à Belfast. Dans toute l'Ir-





Modèle de Carlier (Paris).

Chapeau en velours bleu Edison, avec calotte élevée et bord relevé en haut. Un perroquet brillant en couleurs naturelles est placé comme dans un nid à gauche.

lande, il y a 49 maisons faisant la filature, dont plusieurs possèdent chacune plusieurs établissements; 16 d'entre elles ont aussi des établissements de tissage. En outre il y a 85 maisons qui ne font que du tissage. En 1906 le nombre total des broches en Irlande était de 869,146 broches ; le nombre total des métiers mécaniques était de 34,723. Il ne faut pas oublier qu'il reste toujours des métiers à main jour le tissage de la toile damassée.

### La fourniture du lin

Les manufactures de toile demandent une quantité beaucoup plus grande que celle qui est récoltée en Irlande. Le lin teillé est la fibre seule débarrassée de la portion ligneuse; c'est la matière première des filateurs. Le fermier qui cultive le lin, arrache cette plante, la rouit et la transporte à l'établissement de teillage le plus rapproché; quand le lin est teillé, le cultivateur le vend aux acheteurs des manufactures. En 1906, la production totale de l'Irlande a été de 11,812 tonnes de lin teillé. Les importations des manufactures ont été de 34,056 tonnes, dont plus de la moitié provenait de Russie et le reste de Belgique, de Hollande et, en petites quantités du sud-est de l'Europe. Les établissement de tissage importent aussi de grandes quantités de fil de toile filé à l'étranger; mais ces importations sont contrebalancées par les exportations du fil tissé en Irlande.

### Le travail dans les cottages et les manufactures

En règle générale, la toile est tissée écrue—c'est-à-dire sans être blanchie. Elle est ensuite envoyée aux établissements de blanchiment, situés forcément à la campagne, loin de la fumée et de la poussière des villes, qui décoloreraient la

toile lorsqu'elle est étendue sur de la verdure pour blanchir. Les toiles sont soumises à l'action de produits chimiques, puis étendues sur l'herbe, où, sous les influences combinées des produits chimiques, de mouillages fréquents, du soleil et de l'air, la couleur grise prend la blancheur de la neige. Les pelouses de blanchiment, sur lesquelles sont étendus les longs tissus en toile, des centaines de verges à la fois, sont un spectacle curieux pour les touristes qui vont à Ulster. Les blanchisseries font aussi le finissage des toiles par le procédé du calaudrage et du blanchissage.

Il y a à Belfast un certain nombre de maisons de toile qui n'ont pas de manufacture, mais font faire leurs marchandises sur commande ou bien achètent en gros les lignes de vente courante aux manufacturiers pour les fournir à leur clientèle. Une autre branche de l'industrie est celle de la toile brodée. Le modèle est dessiné sur la toile et les pièces sont confiées à des femmes et des jeunes filles du dehors qui les brodent. C'est de cette manière que sont faits les mouchoirs ourlés à jour. L'épicier ou d'autres commerçants des petits villages, éloignés parfois de plusieurs milles, agissent comme agents pour placer le travail entre les mains de femmes travaillant au foyer; il reçoit l'ouvrage, le paie et rend l'article fin à la main qui lui a été confié. Très souvent ces articles sont rendus souillés et imprégnés d'une forte odeur de fumée de tourbe; mais le lavage fait tout disparaître.

La loi ne permet pas d'employer des enfants au-dessous de quatorze ans; mais les manufactures de toile emploient un grand nombre de garçons et de filles âgés de plus de quatorze ans, qu'elles paient de un à deux dollars par semaine. Les heures de travail dans l'industrie de la toile (et dans tous les autres établissements manufacturiers de Belfast) sont de 6 heures du matin à 6 heures du soir, avec une heure de liberté, de 8 heures à 9 heures pour le déjeuner, et une autre heure, de 1 à 2 heures, pour le lunch. La loi ne permet pas aux employés de rester dans les ateliers pendant les heures de repas, sous aucun prétexte; ils doivent sortir de l'établissement pour prendre leurs repas, à moins que le propriétaire de l'établissement n'installe un réfectoire complètement séparé des ateliers — c'est ce qui a lieu dans toutes les grandes manufactures. Le samedi, les manufactures ferment à midi, ce qui fait une semaine de travail de cinquante-quatre heures.

---

**Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.**

## ARTICLES TRICOTES

### Année record pour Chemnitz en 1907

Des statistiques détaillées concernant l'exportation des articles tricotés pendant l'année 1907, ont été récemment publiées par le gouvernement allemand et montrent que l'année 1907 a été une année record au point de vue de la valeur des exportations. Elles montrent aussi que les manufacturiers saxons de marchandises tricotées dépendent principalement des Etats-Unis et du Royaume-Uni pour la vente de leurs produits. Ces deux pays absorbent plus de la moitié de la production totale.

Le tableau suivant indique l'exportation totale des articles tricotés allemands aux Etats-Unis et au Royaume-Uni en 1907. Les quantités sont données en tonnes métriques:

| Description | Exportations totales | Aux Etats-Unis | Au Royaume-Uni |
|---|---|---|---|
| Gants en coton | 2,152.0 | 678.3 | 938.6 |
| Bas en coton | 8,920.2 | 4,274.4 | 560.2 |
| Sous-vêtements en coton | 3,622.7 | 44.3 | 1,728.3 |
| Filets de pêche en coton | 210.7 | ...... | ...... |
| Tissus divers en coton, manchons incandescents, etc. | 1,527.1 | 11.0 | 1,000.3 |
| Gants de soie | 173.8 | 64.5 | 74.3 |
| Bas, tissus, etc., en soie | 97.8 | 44.1 | 19.6 |
| Gants de laine | 178.6 | 24.0 | 24.0 |
| Sous-vêtements en laine | 1,363.1 | 93.7 | 580.9 |
| Bas de laine, etc. | 2,285.2 | 50.1 | 986.0 |
| Total | 20,540.2 | 5,284.4 | 5,912.2 |

On voit ainsi que les Etats-Unis ont acheté près de la moitié des bas de coton et plus d'un tiers des articles et des gants tricotés en soie.

Le tableau suivant, couvrant les exportations aux Etats-Unis, déclarées à Chemnitz pour les années civiles 1905, 1906 et 1907, et pour le premier trimestre de 1908, est rempli de chiffres intéressants:

| Articles | 1905 | 1906 | 1907 | 1908 1er trim. |
|---|---|---|---|---|
| Bas de coton | $4,471,702 | $6,703,727 | $8,141,916 | $2,380,211 |
| Gants de coton | 981,764 | 1,764,401 | 2,573,357 | 1,128,578 |
| Gants de soie | 133,803 | 636,613 | 1,150,280 | 284,764 |
| Bas de soie | 105,891 | 225,237 | 226,794 | 46,619 |
| Gants de laine | 182,359 | 254,448 | 155,089 | 1,145 |
| Bas de laine | ......... | 49,116 | 57,455 | 4,318 |
| Sous-vêtements | 107,276 | 173,193 | 158,043 | 39,192 |
| Articles pour ameublement | 105,686 | 93,394 | 92,318 | 11,923 |
| Machineries | 220,467 | 225,790 | 289,250 | 89,836 |
| Tous autres articles | 268,437 | 585,996 | 1,666,824 | 346,460 |
| Total | $6,577,385 | $10,711,915 | $14,511,326 | $4,333,766 |

## L'OEIL DU MAITRE

Il ne faut pas s'attendre à ce que de jeunes commis aient un jugement sûr, développé. Cependant beaucoup de marchands sont enclins à compter trop sur leurs commis ,ce qui a le mauvais effet de créer une tendance à la négligence.

Les meilleurs résultats dans l'établissement d'un commerce ne peuvent être obtenus que par une surveillance continuelle de la part du marchand pour éviter le défaut commun de négligence chez les commis ou pour empêcher qu'ils ne deviennent trop familiers vis-à-vis des clients réguliers, surtout vis-à-vis de ceux qui font de petits achats. Ces clients réguliers sont aptes à établir un contraste entre la déférence témoignée aux clients de passage et un manque d'attention à leur égard de la part d'un commis, dont l'esprit n'est pas aux affaires du moment.

Tout marchand qui est vraiment commerçant comprend que la clientèle constante est la base des affaires et, par conséquent, est la clientèle la plus importante; il sait aussi que de petites ventes faites à des acheteurs quotidiens font de grosses sommes, tandis qu'un grand nombre de clients dans un magasin rend la place attrayante et induit d'autres personnes à y entrer qui, autrement, auraient pu rester au dehors.

Le marchand avisé comprend ces choses et il est de son avantage de communiquer ces idées à ses commis et de voir à ce que ceux-ci servent promptement et respectueusement les clients réguliers qui ne font que de petits achats.

Il est bon de se rappeler qu'il est plus difficile de regagner un client perdu que d'attirer un nouveau client. De plus un client mécontent se donnera souvent de la peine pour persuader ses amis de quitter un magasin, de sorte que la perte d'un client peut entraîner la perte de plusieurs autres. Dans l'établissement d'un commerce, une chose très essentielle est de retenir une clientèle permanente. Une déférence uniforme accordée à tous est la première loi du commerce de détail et la plus importante.

## LA DENTELLE ET SA FABRICATION

Par John Prowett

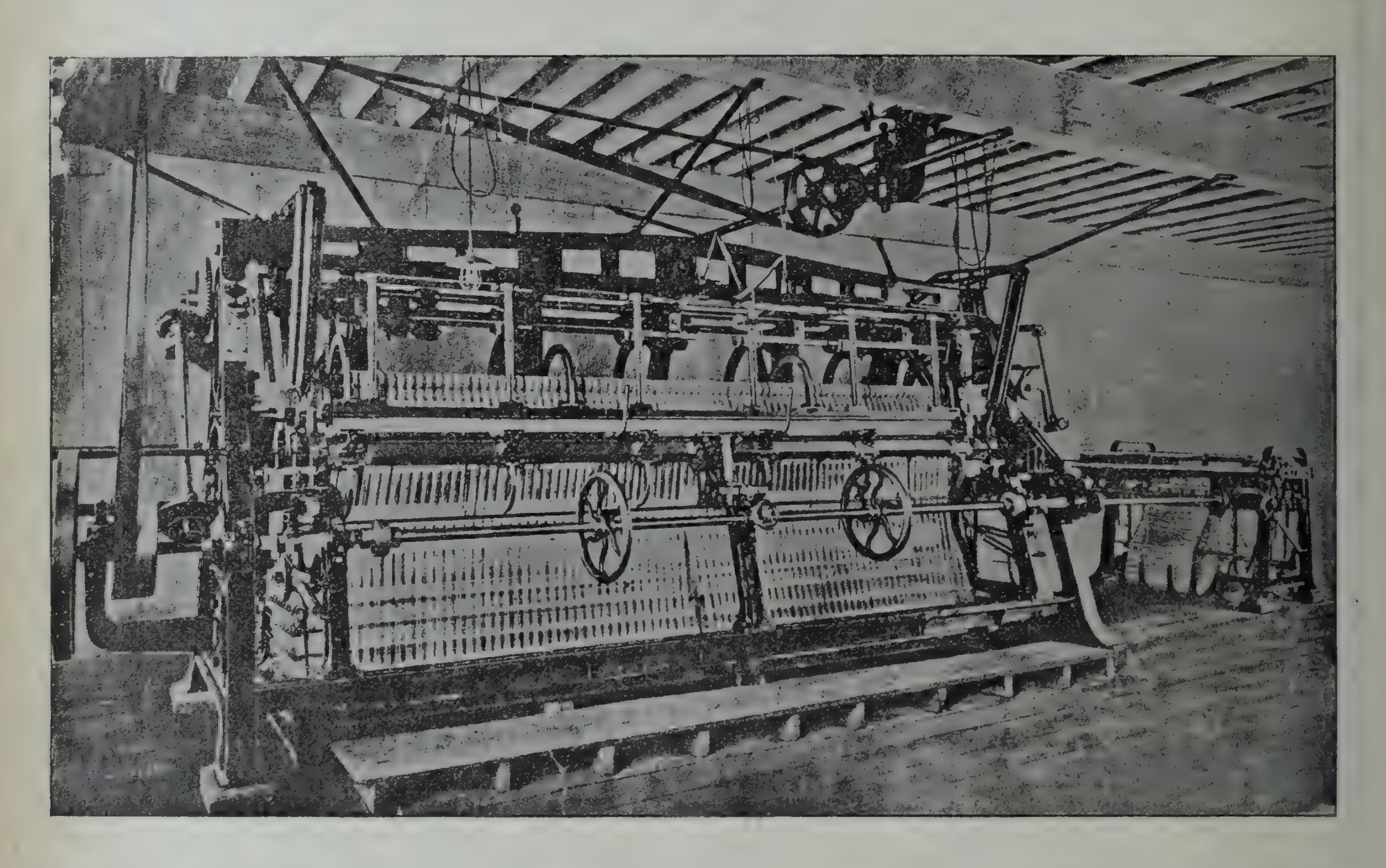
(Traduit de "Textile American")

L'art de la fabrication de la dentelle peut remonter à plus de 3,500 ans. Il en est parlé à plusieurs endroits de la Bible. Une dentelle bleue est mentionnée trois fois dans l'Exode; des franges et des bordures sont nommées spécialement dans les Nombres et dans le Deutéronome. Quelques personnes pensent que la dentelle est due à une inspiration divine et qu'elle a certainement une signification religieuse. Les premières chrétiennes avaient coutume de porter des voiles de dentelle pendant les cérémonies religieuses ; ceci est probablement l'origine du voile moderne en dentelle.

Ces dentelles toutefois étaient faites en étirant les fils d'un tissu fin dans des directions variées et en les assujettissant de manière à former des mailles, auxquelles on ajoutait de la broderie, et il y avait à peine un château en Europe, où les dames n'en faisaient pas leur récréation, ni un couvent où les pensionnaires ne faisaient pas de la fabrication de la dentelle le travail de toute leur vie.

L'art de la fabrication de la dentelle au fuseau a été inventé, vers le XVIième siècle, par Barbara Uttmann, dans le château de Amaberg, sur la frontière de Saxe, et cet art se répandit dans toute l'Europe; il atteignit l'Angleterre et l'Irlande. Ces dentelles devinrent très populaires. Toutes les grandes dames de haut rang se mirent à ce travail; Isabelle d'Espagne était une dentellière, ainsi que Catherine d'Aragon et Catherine de Médicis. Le roi de France, Louis XIV, fit venir des dentellières de Venise, qui firent les dentelles d'Alençon et d'Argentan à Chantilly, où elles produisirent les patrons italiens avec de nouvelles idées. C'est à la cour de France que Marie Stuart apprit à faire de la dentelle et, quand elle fut emprisonnée à Lock Leven Castle, elle passa son temps à faire le voile qu'elle portait quand elle fut exécutée.

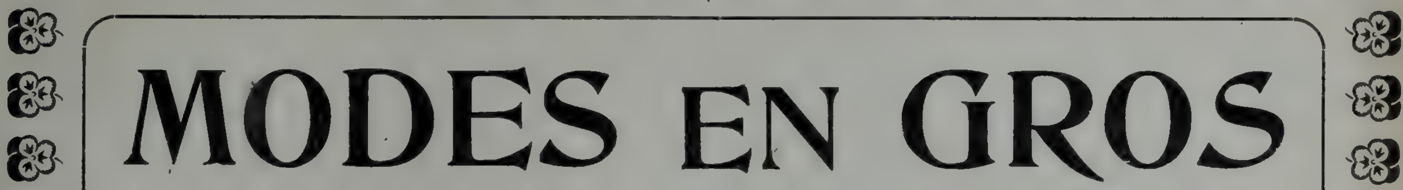
L'invention du point italien a une jolie légende. On ne faisait nulle part de dentelle plus belle qu'à Venise, où les femmes fabriquaient de la dentelle, pendant que les hommes étaient en mer. C'était l'orgueil de toutes les jeunes filles de faire le plus beau voile de mariée. Un matelot revint chez lui d'un long voyage et apporta à sa fiancée une plante étrange qu'il avait recueillie dans une mer éloignée. Quand il fut sur le point de repartir pour la mer, sa fiancée ne fit que pleurer. Il la suppli de ne pas voiler ses jolis yeux par des larmes, mais de les employer à faire de la dentelle et à produire un voile plus fin, pour leur mariage, que celui porté par toute autre jeune fille de Venise. Elle se mit au travail et copia les branches et les rameaux de l'étrange plante marine et elle imita les vrilles de celle-ci pour relier ensemble toutes les parties du dessin; quand son fiancé revint, il se marièrent et elle portait un voile en point de rose, tel que personne auparavant ne se le serait imaginé.



Je décrirai maintenant l'art de la fabrication de la dentelle au fuseau, de manière à donner au lecteur une idée de la difficulté qui doit avoir été rencontrée par les premiers inventeurs et modificateurs de la machinerie à dentelle, pour rendre mécanique cette fabrication de mailles et introduire une ornementation mécanique, pour créer ce tissu magnifique.

Un certain nombre de fils sont attachés à un coussin rond, chacun pendant en avant du coussin et attaché à un fuseau lui fournissant le fil et agissant comme poids. Chaque paire de fils est entortillée en faisant passer les fils l'un autour de l'autre, jusqu'à ce qu'on obtienne le cordé désiré. Les fils sont alors séparés et fixés à des épingles plantées dans le coussin, suivant le modèle que l'on désire reproduire. Un cordé semblable est fait par chaque paire de fils adjacents qui n'ont pas encore été cordés; de là, les fils forment des mailles ou boucles, de sorte que, en répétant la séparation et le cordé des fils, on obtient la dentelle au fuseau.

La première machine sur laquelle la maille de dentelle et le net furent pro-






**Exhibition des Modes d'Automne.**



Nous nous sommes arrangés pour tenir notre . . . .

## Grande Exhibition

des

## Modes d'Automne

à Montréal, 112, rue St-Pierre,

# Lundi, 31 Aout;

à Québec, 415, rue Saint-Joseph,

# Lundi, 7 Septembre.

☞ Le Commerce y est invité cordialement. . . .

Représentant a Montréal: M. LOUIS DECELLES

Représentant a Quebec: M. JEAN-B. LEMIEUX

La Maison Renommée pour les Modes.




TORONTO.

duits fut le "stocking frame" inventé par le Révérend William Lea, de Calverton, Nottingham, Angleterre, en l'année 1589. La formation mécanique d'un tissu est très différente de l'entrelacement des fils sur un métier à tisser, le seul appareil alors connu pour produire une trame. Il fallait quelque chose d'original pour faire la combinaison nécessaire à la production d'un tissu; mais ces difficultés furent surmontées par l'invention du "stocking frame", qui fut la fondation de la machine moderne à fabriquer la dentelle, par laquelle toute dentelle connue peut être produite mécaniquement et au moyen de laquelle on peut faire tous les dessins les plus compliqués et les plus beaux. Le développement de cette machine a nécessairement été long et coûteux, car, après l'invention de Lea, ce ne fut que vers 1760 qu'un net de dentelle fut fait sur cette machine, par un homme nommé Hammond. Ce net fut fait par l'introduction de ce qui est appelé point croisé ou net de Bruxelles; ce fut le premier progrès fait dans l'imitation du net à bobine et de la dentelle au fuseau.

L'histoire de l'évolution du net, par le passage d'une invention mécanique à une autre, remplirait des volumes; aussi, maintenant que nous avons remonté à la première dentelle faite à la machine, nous nous occuperons de l'invention de la première machine à dentelle.

L'honneur de cette invention revient à M. John Moore, natif de Leicester, Angleterre. Vers l'année 1804, il emporta sa machine à Nottingham, où il réussit à faire un net uni, qu'on ne pouvait pas distinguer d'un net fait à la main, mais, avec cette machine, on ne pouvait produire qu'environ deux verges de net par semaine. Le procédé était si long qu'il fut enfin abandonné.

L'invention suivante la plus importante fut faite par M. John Heathcoat, de Lougbrough et Nottingham, Angleterre, et un brevet fut pris pour cette invention, en 1808. Cette machine fut appelée "Traverse Bobbin Net Machine"; c'était de beaucoup la plus dispendieuse et la plus complète en existence à cette époque. Ses principaux principes sont restés dans la machine à dentelle d'aujourd'hui, bien qu'avec de grands perfectionnements; certains de ceux-ci furent faits par l'inventeur lui-même, d'autres particulièrement dignes de mention, sont dus à John Brown, W. Morby, Sewell et Levers; la machine moderne à dentelle a été nommée d'après ce dernier.

La machine moderne à dentelle est une construction gigantesque, pesant environ 10 tonnes. Il semble étrange à la personne non initiée qu'une machine aussi énorme soit exigée pour tisser un tissu aussi délicat que la dentelle, mais bien que la machine soit aussi massive, elle est aussi fine, dans ses parties délicates, que la dentelle qu'elle produit. Les métiers sont fabriqués à Nottingham et dans les environs, berceau et centre de l'industrie dentellière. Les machines sont de différents calibres ou, suivant l'expression adoptée dans l'industrie de la dentelle, de différents points, variant de 9 à 14 points ; c'est-à-dire qu'une machine mesurant 216 pouces de largeur avec 20 navettes par pouce, est une machine de 10 points, 20 "quarters". Le calibre est le point. Le "quarter" est la largeur de la partie du métier produisant la dentelle.

Les fils employés dans ces machines sont de la meilleure qualité; les cotons "Sea Island" et Egyptien variant de 230-3 à 220-2 et quelquefois de la finesse 400-2. Ils sont presque tous importés d'Angleterre. Nous avons essayé plusieurs fils de manufacture américaine, mais, jusqu'ici, ils n'ont pas donné la satisfaction donnée par les fils tissés en Angleterre. Dans les fils tissés en Amérique, il n'y a pas la finesse et le fini exigés pour la fabrication de la dentelle, et le fil américain ne se mélange pas avec le fil anglais, bien qu'il soit du même compte; le fil américain 140-2 semble aussi grossier que le fil anglais 120-2, bien que j'aie essayé le fil américain et que j'aie trouvé qu'il dépasse rarement le poids qu'il devrait avoir pour le compte donné; en conséquence, comme je l'ai dit auparavant, la supériorité du fil anglais doit tenir au soin extraordinaire que les filateurs apportent au finissage de ce fil. Les filateurs de fils fins, en Angleterre et en Amérique, doivent aussi beaucoup à M. Samuel Cartledge et à M. Samuel Hall, tous les deux de Nottingham—au premier, pour le perfectionnement du système employé pour doubler les fils fins; au second, pour l'invention du procédé qui consiste à passer les fils au gaz. Ces fils furent introduits, pour la première fois, en 1812 et 1813. Ces comptes furent vendus aux prix suivants: compte 300-2, $75.00; compte 340-2, $100.00; compte 350-2, $137.00 par livre. Ces comptes fins sont très rarement employés maintenant, sauf par quelques manufacturiers de France, mais l'auteur de cet article a eu un échantillon d'un fil 400-2, soumis à lui pour l'essayer; cet échantillon était estimé à $40.00 la livre. Avant de terminer au sujet des fils employés, je conseillerais aux filateurs de fils fins de ce pays de réfléchir à cette question et d'essayer de lutter avec les filateurs anglais, pour obtenir une part de cette industrie.

Procédons maintenant à la description de la machine à dentelle. Les dessins sont faits au moyen d'une Jacquard placée à droite de la machine. Il y a deux cylindres sur chaque Jacquard, portant des cadres perforés en chaîne sans fin. Le mécanisme de la Jacquard est relié au fil au moyen de fines barres d'acier. Il y en a de 100 à 300 en fonction, suivant le modèle et le genre de dentelle à faire. Ces barres ont une épaisseur de trois millièmes de pouce et environ un pouce de largeur; elles vont des Jacquard à l'autre extrémité du métier. Elles sont aussi perforées au même calibre que la machine; les chaînes et les fils d'ensouple passent à travers ces perforations. Il y a environ 8640 fils de chaîne, 3000 à 4000 fils d'ensouple et 4320 fils de navette. Après que cette masse de fils a été placée dans les trous des barres, les navettes sont garnies de fil et mises en place dans des rainures en acier appelées peignes. Les navettes travaillent d'avant en arrière, au moyen de ce qui est appelé billes d'arrêt, qui font mouvoir les navettes à travers la chaîne et les fils d'ensouple, lesquels sont manipulés par les peignes de la Jacquard. Comme ces fils sont enroulés sur l'ensouple, deux rangs de pointes maintiennent les fils dans la position où le modèle les a placés, jusqu'à ce que les navettes passent à travers et autour des fils des chaînes et des ensouples et forment ainsi les boucles et les mailles du plus beau de tous les tissus faits à la machine.

La dentelle est enlevée du métier d'un seul morceau, ayant la largeur de toute la machine. Les largeurs en double sont maintenues ensemble par des fils qu'on enlèvera plus tard et dont le nombre varie quelquefois de 200 à 300 par pièce, suivant la largeur de la dentelle.

Sous cette forme, la dentelle passe dans la salle de réparation, où elle est examinée et où tous les trous sont réparés. De la salle de réparation, elle passe au blanchiment; de là, aux salles d'empesage et de séchage, où elle est apprêtée et tendue sur des cadres, dans toute sa longueur et toute sa largeur, puis on la fait sécher. On l'emporte alors à la salle de finissage, où les largeurs sont séparées et les fils superflus et les bords sont coupés. Enfin, la dentelle est mise sur cartons et elle est prête pour le marché.

---



**Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez-vous promptement.**

# NOUVEAUX CHAPEAUX PARISIENS

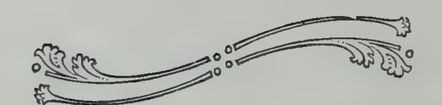






Petit chapeau

D. McCall & Co.





Chapeau deux tons, passe en velours noir, calotte en dentelle de net champagne, plumes champagne.



D. McCall & Co.



Modèle avancé en satin noir, calotte et passe soutachées. Grande boucle de fantaisie et panache de plumes.

D. McCall & Co.

## DESCRIPTIONS DES CHAPEAUX PARISIENS

Page 10.—Modèle de Georgette, Paris. Ce chapeau modeste et élégant est fait d'un braid nouveauté, couleur taupe, appliqué sur une grande forme et doublé de satin taupe. Du ruban peut être employé à la place; dans ce cas, on choisit une variété souple, lustrée, large de sept pouces et d'une longueur de deux verges. Ce ruban est plissé au bord du chapeau et à mi-distance entre ce bord et le tour de tête, avec du fil de soie assorti à la nuance de la doublure. Le ruban est cousu à l'extrémité du bord du chapeau et au tour de tête, la partie bouffante étant ajustée uniformément.

La forme en broche, couverte au préalable de chiffon posé à plat, et la doublure ajustée au bord, est alors bordée d'une bande de braid de soie. Sur la face supérieure du bord, on pose un rang de braid par-dessus la bordure. On couvre ensuite la face supérieure du bord du chapetu d'une série de pétales en braid, faits de bandes coupées conformément à la largeur graduée du bord. On couvre ensuite le bord et la calotte. On le chapeau sur un bandeau qui le relève vers la gauche.

La garniture très simple consiste en une guirlande très massive de feuillage en satin veiné d'une manière exquise. Cette garniture est nuancée de tons taupe, bronze et bleu et forme une guirlande tout autour de la calotte. Des pompons en fibre de soie, fixés contre la calotte forment garniture de côté.

Page 22.—Modèle de Charlotte, Paris. Riche et magnifique chapeau sur forme en bougran, en velours uni, couleur champagne. La calotte élevée, en forme de dôme et la passe sont couvertes de velours tendu très uniment. La calotte est séparée et couverte et posée sur la passe où on la coud en place. On choisit un velours léger pour couvrir la forme. Le bouffant extra des plis est mis à la base de la calotte. La garniture consiste en une bande de dentelle soie et or, la soie étant de la nuance employée pour le chapeau. La dentelle est munie, à ses bords, de la plus petite broche couverte de soie et tuyautée uniformément autour de la calotte. Des queux de marte zibeline sont disposées ensuite sur la dentelle. Celle-ci (sans broche) est amenée à la passe en arrière où les bouts se croisent et sont ramenés au bandeau. Deux demi-plumes de quatorze pouces, couleur champagne ,sont montées également à gauche et en avant et sont cousues à la base de la calotte. La forme ne demande pas de bandeau.

Page 11.—Modèle de Carlier, Paris. Ce grand chapeau en velours bleu Edison est sur une forme en bougran; il a une calotte élevée et une passe retournée en haut sur le bord de devant. Pour couvrir la passe, il faut d'abord découper un patron. Le velours est tendu sur la passe et piqué à point de chaîne au bord. Le dessus de la calotte est également couvert de velours posé uniment. Pour le côté de la calotte, couper deux bandes de velours en biais, plus grands de 3 1-2 pouces que la hauteur de la calotte. Coulisser le velours vers le haut de la calotte et le coudre en place, en tenant le dessous du velours en dehors et le bord non fini en bas. Après l'avoir cousu, tourner la bande, le côté droit en dehors et coulisser au bord inférieur. Attacher ce bord à l'intérieur de la calotte et disposer la partie bouffante en remplis dans une direction diagonale, en travers de la calotte, du sommet à la base. Assujettir fermement la calotte à la passe. La garniture est ensuite cousue en place à gauche et en avant.

Page 22.—Modèle de Miginnis, Paris. Ce joli chapeau est fait sur une forme couverte de velours, avec une grande calotte carrée et une passe courbée ; les deux sont couvertes de velours, posé uniment. Un ruban satin fantaisie, ayant une rayure moirée, est crêpé autour du dessus de la calotte et une bande de velours est placée au bas de la calotte. Une longue aigrette blanche est cousue à droite vers l'arrière et deux plumes d'autruches, longues de 12 pouces, blanches et de couleur naturelle, sont montées en avant de l'aigrette. Un noeud de ruban et de velours et un bel ornement en jais complètent la décoration du chapeau.

## LE ROLE DU MARCHAND VIS-A-VIS DE LA COMMUNAUTE

Il appartient à l'homme d'affaires de ruiner le commerce d'une ville ou de l'établir solidement. Il arrive trop souvent que des commerçants soient à blâmer pour les conditions dont ils se plaignent. Nous sommes dans une ère de progrès, de méthodes perfectionnées, et l'homme qui persiste à faire son commerce comme ses ancêtres l'ont fait, il y a des années, court grand risque de ne pas réussir. Que penserait-on d'un cultivateur qui ferait aujourd'hui ses labours avec une charrue formée d'un bâton courbé et une paire de boeufs, qui couperait son foin avec une faulx et ferait sa moisson avec une faucille? Un cultivateur de ce genre serait un homme unique dans ce pays. Cependant, dans bien des cas, le commerçant s'en tient aux anciens systèmes et pense aux prix qui étaient en vogue il y a longtemps.

Nous sommes à une époque où les ventes rapides et le prompt renouvellement des marchandises sont des choses essentielles au succès. Ce n'est pas tout ; la compétition est forte et le marchand qui met sa lumière sous le boisseau n'est vraiment pas avisé. Le mot publicité devrait être le mot d'ordre de l'homme d'affaires actif. Les plus grands trésors de la terre restent cachés jusqu'à ce que leur existence soit connue. Trop de marchands pensent que le simple avis donné par eux qu'ils sont dans le commerce suffira à leur amener la clientèle.

Pour réussir, il n'est pas seulement nécessaire de faire une publicité judicieuse; il faut encore, lorsque les clients viennent au magasin, que les prix soient en rapport avec la qualité des marchandises offertes. Les employés du magasin doivent donner leur attention courtoise à toutes les personnes qui y entrent. La connaissance des marchandises, des prix, des fluctuations du marché et beaucoup d'autres choses sont nécessaires au marchand progressif, et ses efforts doivent tendre non à profiter seul de ces renseignements, mais à en faire profiter ses clients De cette manière, il gagne leur confiance, retient dans sa ville la clientèle qui, autrement, irait faire ses achats ailleurs.

## LE MOUCHOIR

### Un accessoire de toilette aussi important qu'un vêtement entier

Qu'on ne s'écrie point contre l'invraisemblance d'une telle chose, car on a vu des serviteurs, par la nature de leurs services, devenir toute autre chose pour leurs malheureux maîtres; ceci est étrange, certes, et l'on se demandera quel peut bien être cet accessoire de toilette, dont l'oubli fait perdre tout sang-froid à l'homme le plus calme, et abaisse parfois l'individu le plus brillant au-dessous du niveau le plus ordinaire? Qui est donc en effet aussi despote... si ce n'est "le mouchoir de poche", cet objet prosaïque par sa destination et vulgaire par son nom, et qui est devenu, par un de ces miracles coutumiers à nos moeurs, l'un des accessoires les plus élégants et les plus suggestifs de la toilette féminine, et aussi le plus indispensable?

Il n'existait pas dans l'antiquité, aussi convient-il de ne pas insister sur la solution qu'avaient adoptée nos premiers ancêtres; une expression populaire et un geste campagnard en ont transmis les vestiges jusqu'à nous. On avouera qu'une telle pratique manquait d'élégance, et que si c'est par suite de cette opinion que Cyrus interdit ce geste primitif dans toute l'étendue de son empire, il est plus à louer qu'à critiquer; cependant... Cyrus défendait bien, mais il oubliait d'indiquer un remède. Voilà qui est à faire frémir: de par le roi, défense aux nez de couler, ostensiblement du moins. Heureusement, les Perses inventèrent, un peu plus tard, un tissu de linon de soie destiné à confectionner les premiers mouchoirs de poche.

Puis le "soudarion" fut importé chez





**Modèle de Charlotte (Paris).**

**Chapeau Directoire en velours vert olive avec brides en ruban d'une nuance plus claire. Bande de coques Espagnoles et rose.**

les Grecs, à qui les Romains l'empruntèrent, lui donnant le nom de "sudarium" ou d'"orarium", selon qu'il servait à essuyer le nez ou la bouche. Les élégants portaient l'un à la main, l'autre à la ceinture, et déployaient à son sujet un luxe stigmatisé par Hippocrate. Telles sont les origines du véritable ancêtre de notre mouchoir de poche; mais ce n'était pas encore lui, puisqu'il ne servait pas encore à l'usage qui devait lui valoir ce nom, au contraire ressemblait il plutôt à ces délicieux brimborions que tient la femme moderne du bout de ses doigts, et qui est parfois si exigu, qu'il tient dans l'ouverture du gant.

Le besoin de la nature auquel il est destiné était, d'ailleurs, beaucoup moins impérieux chez les Anciens que chez nous. La fréquence des bains, en facilitant l'exsudation et en se combinant avec la sécheresse du climat, diminuait la sécrétion des fosses nasales, jusqu'à la rendre insignifiante.

Aussi, à cette époque, ce détail avait-il une importance très particulière: avant de demander la main d'une jeune fille, on s'enquérait soigneusement de la façon dont se portait son nez. On n'entendait point par là, s'il était droit ou busqué, aplati ou retroussé, l'essentiel était qu'il fût sec; c'était chose aussi délicate que de nos jours la question de la dot; on le lit dans Plaute, et il faut bien le croire, car il n'y a rien de plus véridique qu'un auteur comique. D'ailleurs, Juvénal confirme, lui aussi, la vérité de ce dire, quand il nous raconte qu'un divorce fut décidé parce que l'épouse avait un nez trop enclin à la sécrétion.

De la Grèce et de Rome, l'usage du mouchoir se répandit dans l'Europe méridionale: les Maures l'appelaient "sétabe", du nom de la ville de Sétabis, en Ibérie, où se fabriquaient les précieux "sudarias" des dames romaines. Nous le retrouverons plus tard sous le nom de "fezzoletto", en Italie.

L'introduction du tabac devait donner un élan puissant à l'industrie du mouchoir. Du jour où l'on prisa, celui-ci devint indispensable; sa vogue fut prodigieuse au seizième siècle, et la mode le combla de ses faveurs, comme elle gâte tout ce qui est nouveau. Ainsi donc, tel que nous le pratiquons encore, il a plus de cinq cents ans d'existence.







**Modèle de Miginnis (Paris).**

**Chapeau élégant en noir avec bande de satin froissé autour de la calotte et une aigrette montée avec plume d'autruche de couleur naturelle par côté.**

Aux dix-septième et dix-huitième siècles, on l'ornait de glands et de dentelles. on le surchargeait de broderies et d'arabesques, on le décorait de chiffres d'un travail admirable, de devises ingénieuses ou galantes. Il atteignait des prix fantastiques, et faisait le principal ornement des corbeilles de noces; ce luxe prit même un développement si inouï qu'à Dresde, une loi somptuaire crut devoir interdire les mouchoirs de fantaisie aux classes inférieures.

En France, Mayenne fabriquait les mouchoirs blancs en batiste, ou en toile de Hollande; et c'était de Cholet que venaient les mouchoirs de couleur, en soie ou en coton, destinés aux nez qui prisaient. Il n'y avait rien de si amusant que les aventures d'un priseur ayant oublié son mouchoir, il était aussi malheureux que l'est de nos jours un fumeur privé de tabac, tant il est vrai que l'homme souffre surtout des habitudes qu'il se crée!

Fort heureusement, il n'y eut pas dans ce genre de couleur que le mouchoir à priser; nous avons eu de même le mouchoir de cou, jeté sur les épaules et noué sur la gorge, qui demeure encore, dans certaines campagnes, une mode seyante et au plus haut point, le mouchoir aristocratique, dont la femme se sert en mille circonstances, mais jamais pour se moucher.

Cependant reprenons-le, quand il est imposé aux nobles seigneurs et belles dames du seizième siècle, grâce au tabac ; en même temps qu'on l'enrichit de broderies et de dentelles, on le parfume; les mignons de la Cour des Valois, délaignant les senteurs discrètes, recherchaient les odeurs violentes, ambre, musc, vanille, et rivalisaient avec Henri III dont la présence se faisait sentir de très loin.

Cette mode (d'ailleurs comme presque toutes les modes) n'était qu'une renaissance; Juvénal avait déjà reproché aux femmes romaines, d'être "embaumées jusqu'aux dents, à tel point qu'aux jeux du cirque, elles répandaient une odeur plus inspportable que celle des fauves dans l'arène". Le monde ne change guère, et de nos jours, il serait facile de suivre plus d'une femme à la piste, grâce à son parfum.

Aujourd'hui, on fait des mouchoirs qui sont de pures merveilles; la batiste se

réduit à des dimensions infimes, le mouchoir n'est plus alors qu'une immense marge ajourée, où des fleurs, des arabesques se détachent sur le réseau ténu du point de Valenciennes, d'Alençon ou de Bruxelles.

Les descriptions de quelques mouchoirs historiques sont parvenues jusqu'à nous; nous savons ainsi que la duchesse de Chevreuse en avait d'admirables, où des amours se poursuivaient dans des guirlandes de roses; la grande Mademoiselle répandait, sur une gerbe d'héliotrope nouée d'une faveur mauve, les larmes que lui causaient les infidélités de Lauzun. Dans les comptes fabuleux ouverts à Joséphine, chez Leroy, le couturier attitré de la cour impériale, les mouchoirs entraient pour une large part ; et l'on songe avec respect à ces riens délicieux, enfermés dans les réticules pendant aux bras nus des "Merveilleuses", avec des allures de sabretaches. La comtesse de Castiglione portait alors des mouchoirs assortis à la nuance de ses jarretières, et la couleur de celles-ci était en concordance avec son état d'âme: bleue, quand elle était heureuse; mauve, aux heures de tristesse; verte, aux jours d'espérance ; jaune, quand elle se croyait trahie, etc.

De même, le mouchoir a tenu son rôle dans l'histoire de l'humanité: la face du Christ, s'imprimant sur le mouchoir de sainte Véronique, marque les premières années de l'ère chrétienne; le mouchoir rouge, noué autour de la tête des Septembriseurs, rappelle les jours les plus sombres de la Révolution.

Il faut du reste convenir qu'il se prête admirablement à tout ce qu'on lui demande: symbolique, par exemple, lors du premier voyage des souverains russes, en arborant les couleurs des deux nations alliées ou leurs armes; "militariste" (suivant l'expression du jour) lorsqu'il est recouvert de scènes militaires alternant avec les prescriptions du règlement pour nos soldats. A l'occasion, il devient encore foulard ou bâillon dans les mains de l'escarpe.

Mais son triomphe sentimental lui vient de la femme, car personne ne sait mieux qu'elle tenir ce chiffon créé par ses doigts effilés, et en jouer comme d'un éventail. C'est par elle qu'il a son droit de cité dans la poésie; le temps n'est plus où son nom semblait indigne du langage poétique; il n'est pas besoin de périphrases subtiles pour le désigner à la scène, la tragédie le tache de sang en le plaçant dans le poing crispé du More de Venise.

Le langage lui-même a recours à lui, pour ses proverbes et c'est un gage d'immortalité; on fait un noeud à son "mouchoir" pour suppléer aux défaillances de la mémoire. La locution, "jeter le mouchoir", nous vient d'Orient, où il était d'usage qu'un homme envoyât à la fiancée de son choix un anneau, une pière de monnaie, et un mouchoir brodé.

Si petit, si riche, si rustique que soit le mouchoir, on ne peut lui refuser, tant son rôle varie, grandit avec les circonstances, de mériter presque les égards que l'on doit aux vivants, et pour d'aucuns il mérite une place très privilégiée dans la collection des souvenirs intimes, car ayant souvent servi à souligner les adieux, il est parfois aussi le dernier gage des "au revoir" suprêmes.

Tougard de Boismilon.
(Le Journal de la Jeunesse).

---

**LETTRE DE PARIS**

**Communiquée à "Tissus et Nouveautés" par M. F.-X. De Grandpré, de la maison Debenhams (Canada), Ltd., Montréal**

Paris, 4 août.—Les chapeaux sont portés de plus en plus à plat sur la tête. Depuis plusieurs mois, le bandeau se fait remarquer par son absence; mais les chapeaux des dernières créations ont des calottes immenses et, en conséquence, une fois sur la tête, ils s'enfoncent bas par-dessus la coiffure pompadour.



**Chapeau en paille brûlée unie, avec "facing" en cretonne, garni de velours et de fleurs.**
**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**

A ce propos, la coiffure pompadour devra disparaître, si la mode décrète que les chapeaux devront être portés sur les yeux. Si la coiffure pompadour n'existait pas en ce moment, le chapeau couvrirait le front entièrement. On parle, dans le monde des coiffeurs, d'arranger quelque chose à la place du rouleau sous les cheveux en avant et de côté, mais jusqu'à présent il n'y a encore rien de nouveau. Nous avons la coiffure pompadour depuis si longtemps que sa place sera difficile à remplir; mais il n'est pas douteux qu'on inventera quelque chose de tout à fait seyant pour les têtes féminines.

La forme cloche a complètement disparu des meilleurs chapeaux. Maintenant pour être à la mode, la forme doit être parfaitement plate, presque du genre "sailor", et elle doit être ainsi tout autour, sauf peut-être qu'elle a une légère inclinaison en arrière. Sur la tête cela est exagéré, car les chapeaux étant placés un peu de côté semblent avoir plus d'inclinaison qu'ils n'en ont réellement. Les pailles Tagal, de riz et les quelques leghorns qui ont caractérisé les meilleures formes sont si minces et si molles qu'elles s'abaissent plus ou moins tout autour.

Un chapeau penché un peu en avant ou en arrière est toujours flatteur, car il projette une ombre jolie sur le visage, s'il s'abaisse en avant et, s'il est incliné vers l'arrière, il forme un cadre artistique à la tête. Cela est particulièrement vrai, si la doublure de la paille est noire et la chevelure de couleur claire ou vice versa. Un fini d'un blanc pur sous la passe est toujours joli, mais si le teint est pâle, ce blanc est apte à accentuer la pâleur.

Le chapeau représenté par cette gravure est en paille brûlée unie, avec "facing" en toile de Jouy — canevas de coton fin, orné de dessins de très petites fleurs dans tous les tons. Le fini et le noeud en ruban de velours forment un agréalble contraste avec les fleurs des champs aux couleurs gaies, placées de manière à cacher complètement la calotte. Ce chapeau est fait pour être porté dans une place de villégiature en montagne et est un des modèles les plus remarquables qui aient encore été faits pour porter à la campagne. Les fleurs, coquelicots rouges, bluets, blé jaune mûr, herbe verte fine et grosse, forment un bel assemblage de couleurs et, avec la toile de Jouy, produisent un chapeau charmant pour la compagne.

La ruche autour du cou est ce que portent toutes les Parisiennes—élégantes ou non. On peut se procurer de ces ruches à partir de 50 cents jusqu'à $50. Faites en tulle blanc léger, avec un pan en velours noir ou en mousseline, de côté ou en arrière, l'effet est bon. La ruche est en point d'esprit avec garniture de ruban de velours comète, noir. On emploie aussi la dentelle la plus belle. Les jeunes femmes emploient du ruban de couleur gaie avec leurs ruches, mais pour les costumes à la mode et comme élégance suprême, rien ne surpasse le ruban de velours noir.

Les ruches les plus légères ne sont pas larges. Quand elles firent leur apparition en avril, les ruches à la mode s'étendaient à environ une demi-verge du cou. Maintenant la femme avertie commande

ses ruches d'une largeur juste assez grande pour qu'elles s'ajustent tout près du menton et sous les oreilles. Quelques robes nouvelles de la rue de la Paix sont finies avec du tulle blanc de fantaisie au cou. Ce tulle est très étroit sous le menton, mais augmente jusqu'à la largeur d'un doigt à la nuque, et l'effet est très joli.

Quelques très belles robes en toile, blanches et de couleur, sont produites en ce moment par les couturiers.

Elles sont du genre tailleur, leur seule garniture étant une soutache étroite. Les jupes sont plissés et, si on emploie de la soutache, c'est en petits dessins en forme de coin à l'ourlet. Sur la jaquette, la soutache, est plus généreusement employée et les manches ont du braid jusqu'à mi-distance du coude. D'autres costumes sans jaquette ont la jupe placée par-dessus une sorte de demi-blouse, boutonnée en avant.

La broderie, si on en emploie, est très éparse, car les combinaisons de garnitures en dentelles et en broderies ne sont pas aussi recherchées qu'il y a un an. La broderie anglaise est ce qui convient pour l'été. La broderie irlandaise a été reléguée quelque peu à l'arrière-plan pour les pardessus d'été, cette année. A Paris, les pardessus d'été ressemblent de plus en plus au costume tailleur en drap et, quand madame commande une batiste ou un organdi de fantaisie, elle commande aussi une demi-douzaine de tussors blancs, de toiles ou de shantungs.

Les femmes se rendent compte qu'elles sont habillées élégamment, le matin, d'un costume blanc genre tailleur ,avec une jupe courte et une jaquette. Pour l'après-midi, le même costume peut faire et si le soir, une femme ne se soucie pas d'échanger son costume trotteur confortable pour un costume long, tout ce qu'elle a à faire, c'est d'endosser une élégante blouse blanche, garnie d'un peu de dentelle ,de garder sa juge plissée: elle est alors prête pour presque toutes les circonstances.

Dans les grandes places d'eaux et au bord de la mer, en Europe, les seules personnes qui s'habillent de manière extravagante sont les parvenues et les femmes d'un certain monde. Elles changent de costume plusieurs fois par jour, attirent l'attention du public par leurs vêtements compliqués et passent la moitié de leur temps devant leur miroir ou entre les mains de leur femme de chambre. Les femmes distinguées ou celles qui ont voyagé et qui connaissent quelque chose de la vie, ont, depuis longtemps, abandonné toutes ces mesquineries à celles qui semblent les adopter,, car la femme qui va en villégiature pour avoir un changement d'air et de décor et pour jouir d'un repos loin de la société, veut obtenir le meilleur profit de ses vacances. Un pardessus élégant avec une jolie blouse et un chapeau à la mode, voilà ce qu'elle porte jusqu'à ce que vienne le moment de changer son costume pour le dîner; alors elle revêt ce qu'il y a de mieux dans sa garde-robe—peut-être une belle blouse en soie avec dentelle ou une blouse délicate en batiste, ornée de rubans.

Les tissus bordés ont aidé d'une manière étonnante les créateurs de modèles, cet été. Arrangées en panneaux en avant ou de côté, ou formant un fonds ou une partie de la manche ,ces bordures sont magnifiques. A propos des manches, les plus jolies de la saison sont placées sur les corsages de la mi-été. Elles sont collantes en apparence, cependant les petites ruches qui courent sur toute la longueur du bras ont un aspect attrayant. Souvent une manche est plissée sur toute sa longueur, en croisant et, là où les plissés finissent, l'étoffe se termine par un volant étroit.

La manche étroite, très longue fait partie de toutes les robes, quelle que soit leur nature. Ce n'est que sur ordre spécial qu'on fait la manche s'arrêtant au coude. C'est dommage, parce que, pour l'été, rien n'est plus joli ni plus approprié que la manche courte. Mais la mode a déclaré le contraire. Elle a insisté sur les manches s'arrêtant au coude pour toutes les robes d'intérieur, il y a deux ans, et maintenant, au milieu des chaleurs de l'été, elle vote pour une manche si étroite, qu'elle conserve la chaleur, une manche qui recouvre la main.

Quelques femmes assez indépendantes ne porteront pas la manche longue. Elles ont raison. Les couturiers sont allés aussi loin qu'ils le pouvaient sur certaines modes et sur certaines coupes. L'usage pratique est le deruier de leurs soucis évidemment, et si les femmes de France se soulevaient contre certaines modes, comme l'ont fait les femmes américaines ,il y a quelques années, en demandant une jupe courte élégante, au lieu de la longue jupe flottante pour toutes les circonstances, les tailleurs de Paris pourraient être ramenés à des idées plus sensées.

---

## VETEMENTS DE SAUVETAGE

Un inventeur norvégien a fait breveter un costume qui empêche celui qui le porte de se noyer. Les vêtements sont doublés d'une manière non absorbante, faite d'une fibre végétale préparée spécialement, qui, sans être trop lourde, pourra soutenir efficacement un homme sur l'eau. Douze onces de la nouvelle matière empêcheront, dit-on, une personne de couler à fond. L'invention a été mise à l'épreuve à Christiania et a donné des résultats favorables; des essais heureux ont aussi été faits avec des tapis de la même matière pouvant supporter dans l'eau deux personnes.

## LES VENDEURS ET LE SYSTEME

Le succès d'un vendeur dans presque tous les commerces dépend beaucoup de son apparence personnelle, de son habileté à étudier et à comprendre l'acheteur en perspective, puis de son aptitude à causer d'affaires avec lui. Voilà les principes fondamentaux de l'art de faire des ventes. Ce que nous désirons prouver, c'est qu'un système et une méthode, quand ils sont appliqués comme ils doivent l'être, ne doivent pas être dénigrés, dit E. S. Stoors dans "Business Man's Magazine". J'ai essayé pendant plus d'un an de me faire une position comme vendeur, mais je n'y eus que du découragement, parce que je n'avais absolument aucune expérience. La persévérance, dit-on, est toujours récompensée. J'avais rendu visite et écrit au gérant d'une maison pendant quelque temps, quand finalement il me fit une offre que j'acceptai avec plaisir. J'ai passé les quelques première jours à étudier les prix du catalogue et la liste des marchandises. Je passai une semaine comme vendeur dans le magasin, après quoi, je me lançai bravement dans ma position de commis-voyageur, soit pour y rester, soit pour être congédié. Les quelques premières semaines furent très pénibles. J'étais obligé, pour ainsi dire, de me créer toute une ligne de clients. Je n'avais pas de liste d'acheteurs possibies. Chaque endroit de la grande ville, à partir de la maison la plus humble jusqu'à celle des fonctionnaires des grandes corporations pouvait contenir un client. Il s'agissait de savoir par où commencer. Après avoir bien réfléchi à la chsoe, je me décidai à rendre visite aux bureaux situés dans la partie basse de la ville et je pensais qu'en agissant ainsi j'aurais tout autant de chance qu'ailleurs, car c'est souvent le bureau qui produit les revenus de la maison. Il me semblait que d'une certaine manière je ferais ainsi d'une pierre deux coups. Tout d'abord, je craignais de détourner un homme de son temps, ce qui me détermina sans doute à aller voir simplement autant de personnes que possible dans une journée, simplement pour faire connaissance, pour leur expliquer dans quel commerce j'étais, sans avoir l'idée de prendre une commande.

Chaque maison que j'allais voir était inscrite dans un répertoire. Ceci, bien entendu, me permit de me rendre compte facilement des opérations que je faisais avec une maison. Au bout de deux semaines, je commençai à faire ma seconde visite, en suivant l'ordre de ma liste que j'avais établie dans un ordre chronologique, après avoir inscrit les renseignements sur ma carte index. Cette visite me prit trois semaines, pendant lesquelles j'ajoutai un certain nombre de nouvelles maisons à ma liste. Au premier voyage, comme je l'ai déjà dit,

mon but était de faire connaissance avec un certain nombre de maisons et de leur présenter mes marchandises. En outre, quand cela était possible, je m'arrangeais pour trouver quelle situation elles occupaient sur le marché. Je me procurais aussi le nom de l'acheteur de ces maisons. J'esseyais de savoir quelles marchandises elles achetaient et si elles en étaient satisfaites. A ma seconde tournée, cette information me fut très utile et me rendit des services à chaque visite subséquente. A ce second voyage, on se souvint de moi dans certains endroits; dans d'autres maisons il fallut que je recommence tout de nouveau. De temps à autre, je recevais de l'encouragement, mais pas de commandes, sauf une que je reçus grâce à un renseignement que m'avait donné mon gérant.

Je fis un troisième voyage immédiatement après le second, ajoutant à ma liste, comme auparavant, un certain nombre de nouveaux noms. Après ma troisième tournée, je rendis visite à chacune des maisons dont j'avais ajouté les noms sur mon carnet. Quand cette tâche fût finie, je sentis que j'avais une assez bonne liste d'acheteurs probables et que j'avais représenté ma maison honnêtement; j'avais fait des connaissances, j'avais aussi pris quelques petites commandes. Plusieurs maisons m'avaient dit qu'elles éspéraient être bientôt sur le marché et que j'avais une chance de prendre un ordre. Je me sentis très encouragé. Ce que je fis ensuite fut de répertorier de nouveau ma liste de maisons, en les arrangeant d'après les rues où elles étaient situées; j'arrangeai ces noms suivant les numéros que les maisons portaient, numéros qui étaient inscrits également en regard du nom de la maison sur la carte des rues. Chaque rue avait sa quote-part de noms, de sorte que le matin, je pouvais tracer mon itinéraire, en suivant les rues, épargnant ainsi un temps considérable, parce que les visites de chaque journée se faisaient toutes dans un espace limité. Je m'aperçus que je pouvais couvrir mon territoire en beaucoup moins de temps que si j'avais marché au hasard. De cette manière, je pus dans le courant de l'année, visiter plus de maisons et, par conséquent, avoir plus de chances de prendre un plus grand nombre d'ordres.

Je réservais une partie de chaque journée pour aller voir les maisons qui m'avaient dit qu'elles seraient bientôt sur le marché ou qui avaient demandé un catalogue de prix. J'avais toujours devant moi une liste de ces maisons et je ne cessais de leur rendre visite jusqu'à ce que tout fût réglé. Dès que j'avais fini d'aller voir toutes les maisons d'une même rue indiquées sur mon répertoire, je faisais une marque au sommet de la page; quand chaque carte était ainsi marquée, je savais qu'il était temps de recommencer ma tournée. Je me faisais toujours un devoir d'ajouter à ma liste quelques nouveaux noms, chaque semaine. J'appris de mes collègues qu'une des principales causes de plainte de la part des clients provenait de ce que les maisons de commerce ne tenaient pas toujours les promesses faites par leurs voyageurs. J'appris ainsi qu'ils perdaient chaque jour des clients. Je fis des recherches dans mon livre et je m'aperçus qu'il y avait généralement de la faute du vendeur et non de celle de l'expéditeur, comme on avait voulu me le faire croire. Le vendeur, semblait-il, faisait aux clients toutes sortes de promesses, puis oubliait tout, sans même prendre la peine de marquer sur la commande la date à laquelle les marchandises avaient été promises.

Voyant cela, je pris la résolution que les promesses que je ferais devraient être tenues, si possible. Avec ce but en vue, je me fis un devoir de consacrer dix minutes le matin à examiner la condition dans laquelle se trouvait le stock; là-dessus, je basais mes promesses aux clients pendant la journée et je ne promettais les marchandises que pour deux jours plus tard qu'il n'était réellement nécessaire. Sur ma feuille d'ordres, j'inscrivais la date pour laquelle j'avais promis la livraison des marchandises. Cette date, je la fixais toujours un jour plus tôt que la date réelle de la promesse et pour être sûr que l'expéditeur ne mettrait aucune négligence dans la livraison, j'employai un système spécial. Chaque matin, je portais à l'expéditeur une liste des marchandises que j'avais promises aux clients pour le jour suivant; quelquefois naturellement, l'expéditeur ne pouvait pas livrer en temps voulu, au quel cas je pouvais faire aux clients une nouvelle promesse, avant que le temps de la livraison fût expiré. Bien entendu, comme avec toutes les choses de routine, il y avait plus ou moins d'ennuis, mais les résultats justifièrent certainement ma manière de faire; je m'aperçus que ce n'était pas de la routine, mais bien un système. Il m'avait fallu six mois pour établir une liste de clients et toute l'attention que je pouvais leur accorder me paya amplement.

---

## LA DENTELLE CONSIDEREE COMME ART

A partir de cette année, le salon de la Société Nationale des Beaux-Arts (ancien Salon du Champ-de-Mars), Paris, comprend une nouvelle section, celle des Dentelles. Cette intéressante initiative est due à "La Dentelle de France", société qui s'est constituée pour rénover en France l'art de la dentelle à la main et pour en développer l'usage.—(Travail National).

## LA VITRINE D'ETALAGE

On voit parfois un étalage en vitrine qui donne l'idée que cet étalage attirera la clientèle. L'arrangement entier semble indiquer que les hommes à l'intérieur du magasin sont actifs.

Beaucoup de marchands ne se rendent pas compte que le meilleur facteur de la vente est la vitrine. Lorsque le jour du renouvellement de l'étalage arrive, il faut enlever toutes les vieilles marchandises, et recommancer l'étalage avec quelque chose de nouveau faisant contraste avec l'étalage ancien; l'esprit de l'étalagiste doit être constamment concentré sur l'idée que la vitrine doit être l'aimant qui tatirera de nouveaux clients, s'il ne retient pas les anciens. Il faut employer des cartes bien faites et attrayantes, indiquant les prix. Ces cartes sont très utiles en ce qu'elles engagent un acheteur hésitant à entrer dans le magasin et à faire un achat. Avec la volonté de réajuster les méthodes employées aux besoins du moment, le marchand reconnaîtra bientôt qu'une vitrine bien propre, bien arrangée avec un bon étalage, est une des choses qui rapportent le plus de profits dans le commerce moderne.

---

## DERNIERES NOUVEAUTES EN ACCESSOIRES DE COSTUMES

### Rubans.

Le commerce des rubans est en bonnes conditions. Les ordres pour l'automne sont bons et les prix sont en faveur de l'acheteur. Les ordres arrivent de toutes les parties du pays et tout indique que les achats d'automne dans les magasins de détail seront bons.

Les taffetas unis sont les meilleurs articles de vente, les largeurs principales étant de quatre à cinq pouces. Toutes les nuances dans ces rubans semblent se bien vendre. Les moires sont de bons articles et les taffetas rayés ont une bonne vente.

Les principales couleurs sont le blanc, les bleus, les verts et les bruns, dans une grande variété de nuances.

Les rubans de fantaisie, pour ceintures, sont en bonne demande, les rubans or et pailletés étant les meilleurs. Les effets persans sont bons aussi. Les rubans or, pour articles de cou, sont en demande.

Si le genre Directoire s'impose, comme on le prédit, il est probable qu'il y aura une renaissance de la ceinture drapée. Ces ceintures sont formées d'une large bande chiffonnée autour de la taille et de longs pans en avant ou de côté. Les pans sont finis avec une frange ou un gland. Ces ceintures accompagnent même les robes tailleur. Les rubans satin, en largeurs graduées ,auront aussi de la vogue, à ce que l'on pense, comme garniture. On fera un grand usage de ruban de velours, pour la garniture des chapeaux. Les calottes des chapeaux seront couvertes de

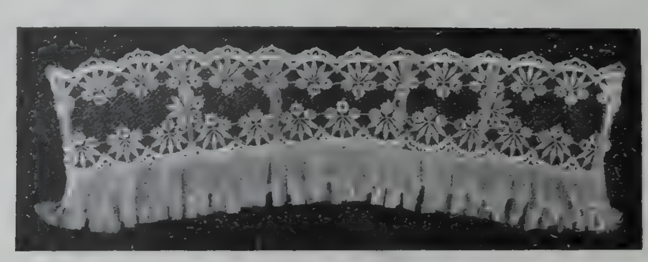
coques et d'autres ornements et on emploiera des quantités considérables de ces garnitures, de la manière indiquée.

### Dentelles

Les ventes d'été dans le département des dentelles ont diminué et n'ont porté que sur une faible quantité de valenciennes et de torchon et quelques lignes d'occasion. De beaux ordres ont été placés. On a commandé en grande quantité des bandes et des allovers et ces commandes dénotent une tendance pour les fonds en filet. Tout indique que la maille hexagonale sera un leader pour l'automne et les filets semblent devoir être les rois de la saison. Les allovers en soie sont les premiers en faveur, mais il y a aussi une très bonne demande pour les guipures et les Cluny.

Au printemps dernier, il y a eu quelque demande pour les dentelles de couleur et le commerce de détail semble avoir confiance que, cet automne, ces dentelles seront en plus grande demande. Des bandes sur fond net or, brodées en couleur, seront offertes pour l'automne. On voit, en bandes or, des nets genre filet et des mailles hexagonales.

Les nets pour robes, patrons à pois et en dentelle, et les nets unis sont, pour la plupart brodés en soie végétale. Non seulement ces nets se font dans les nuances neutres ou en nuances grises, comme on les appelle actuellement, mais ils offrent un grand développement de couleurs. Il est probable que, cet hiver, les robes du soir seront faites en grande partie au moyen de ces nets. Dans le monde élégant, la vogue est au net noir sur satin blanc.



**Dentelle guipure, sur fond net, avec ruche en net "merry widow". Modèle de Rhys D. Fairbairn Ltd, Toronto**

### Ceintures

Tout indique actuellement qu'il y aura une forte saison d'automne pour toutes les variétés de matériel pailleté pour ceintures. Les effets unis sont bons, de même que les effets fantaisie. Il y a une forte demande pour les dessins floraux en couleurs naturelles ,sur fond pailleté. Les effets persans sont aussi en grande faveur.

Il y a une bonne demande pour les ceintures élastiques de toutes sortes; celles-ci sont très en demande à New-York. Les ceintures élastiques ornées d'acier taillé ne semblent pas diminuer de vogue, mais les ceintures unies sont extrêmement bonnes.

Parmi les ceintures assorties lavables, une nouveauté récente est la ceinture en cretonne de couleur assortie à la cretonne employée comme garniture fantaisie, très en vogue à présent.

Une nouvelle ceinture en cuir, qui vient d'arriver d'Angleterre, a une largeur d'environ deux pouces; quelquefois elle est droite et d'autres fois elle est façonnée pour s'ajuster à la taille. Cette ceinture est faite en divers cuirs et a une boucle genre harnais, extrêmement simple, pour l'attacher. A la plupart de ces ceintures, une petite bourse est suspendue par des courroies en cuir. On offre quelques ceintures très jolies ,en cuir écrasé, unies et ornementées. Certaines de ces ceintures sont piquées en soie de même couleur, avec des dessins compliqués comme garniture. Les couleurs tan et grises semblent devoir être populaires.

Les boucles sont grandes et à effet or, et quelques-unes sont serties de pierres, bien que la plupart d'entre elles soient unies. La ceinture de fantaisie a des ornements dorés et en acier taillé et une frange en perles d'acier est suspendue au bord inférieur.

### Broderies

Les valeurs remarquablement bonnes que la baisse des prix a permis aux détaillants d'offrir à leur clientèle, a forcé une grande vente de broderies et cela a donné un meilleur ton au commerce.

Bien que pour les lignes à prix élevés il soit tout probable que les taux avanceront encore, il semble certain que sur les lignes générales il n'y aura pas grand changement.

Au point de vue de la mode, les broderies sont en grande faveur, faveur qui promet d'augmenter au printemps prochain. Les broderies faites pour les ventes futures, tant d'une seule couleur qu'en teintes variées, sont très employées par les principales couturières parisiennes. Des manteaux d'une seule pièce en allover, faits de larges volants, ont fait leur apparition et il y a des signes que les paletots séparés, en allover, seront introduits au printemps prochain. Déjà, la clientèle de haute catégorie les adopte au lieu des paletots en dentelle. Comme ces paletots peuvent être produits à un prix plus modéré que ceux en dentelle, il y a possibilité que cette mode devienne décidément populaire.

Dans les broderies suisses, les effets à oeillets sont très à la mode, comme le sont aussi les petits dessins vagues. On vend des broderies de couleur sur fond blanc. Quelques manufacturiers adoptent ces effets et prédisent un bon commerce de printemps et d'été pour ces marchandises employées pour la confection de blouses lavables, etc. Une autre nouveauté est le bassin (dimity) brodé. On en voit en allover, entre-deux et bordures.

### Voiles

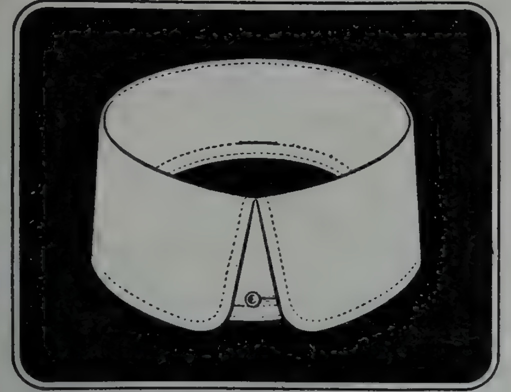
Les tissus pour voiles se vendent particulièrement bien cette saison et, bien que les marchands de gros prétendent que le printemps dernier a été une saison battant le record, le commerce d'automne sera tout aussi bon. En fait, si on accorde une attention convenable au département de ces marchandises, si on met en stock et en montre des nouveautés, ce département devrait faire record, car la meilleure partie de l'année, pour la vente,



**Ceinture en soie taffetas, avec straps, anneaux de soie et boutons.**

**Nouveau modèle d'automne de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto.**

# FAUX-COLS "SUCCESS."

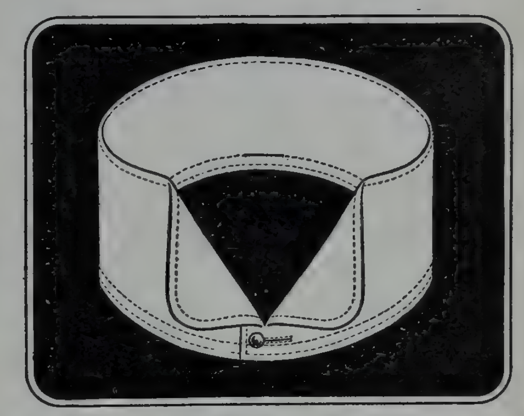


Battenberg, 1¾", 2" et 2¼"

**VOICI SIX**

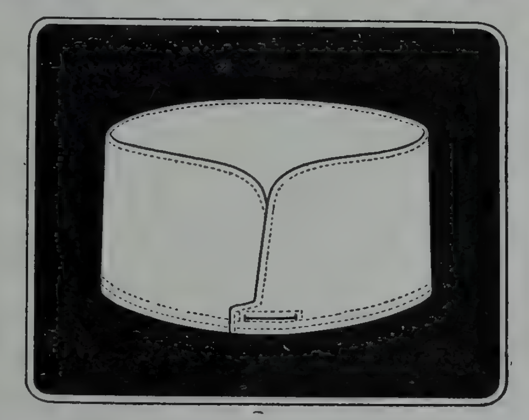
**DES**

**Vingt-sept Variétés**



Earl Grey, 2" et 2¼"

**Ils sont**
**Toujours en Stock.**

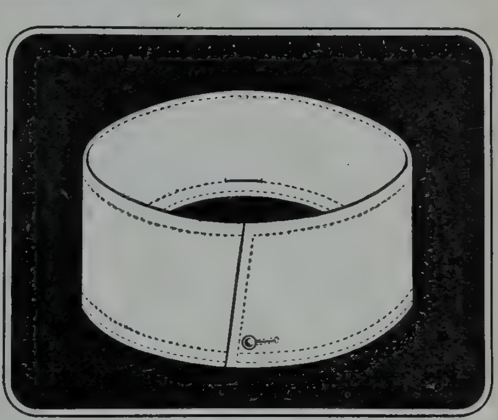


**Demandez Catalogues,**
**Cartes d'annonce et**
**Feuilles Illustrées.**



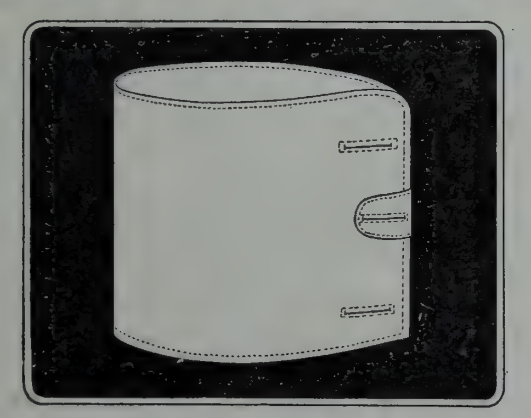
Oyama

**A détailler**
**à 2 pour 25 cts.**



Laurier, 2" et 2¼"

**Donnez un Ordre**
**à**
**votre maison de gros.**



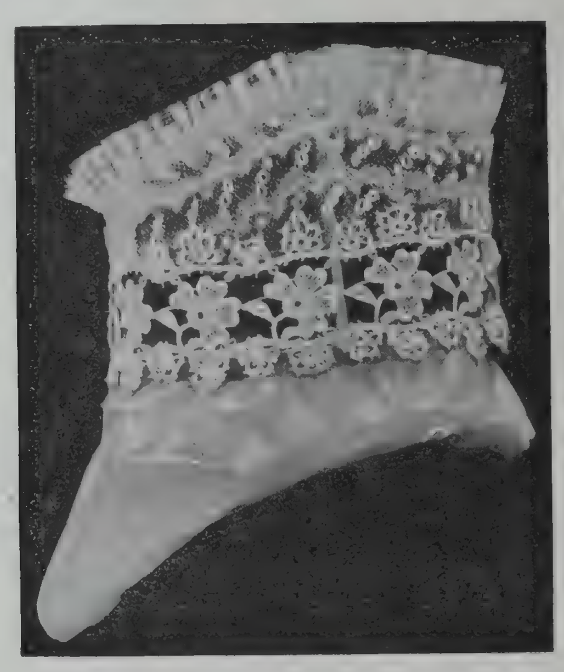
Dufferin

**Le Faux-Cols le plus**
**Populaire pour le prix.**

**POUR LE SUCCES, RIEN NE VAUT "SUCCESS."**

est encore à venir. C'est quand l'époque des vacances et des voyages de touristes bat son plein que se vend la plus grande partie des voiles, car un voile est un article presque indispensable, maintenant que les coiffures de femmes si compliquées sont en vogue.

Il est difficile de comprendre pourquoi ce département profitable ne reçoit pas plus d'attention, car il n'y a vraiment que peu de départements dans le Dominion qui soient absolument modernes. Ces départements font de grosses affaires, simplement parce qu'ils ont toujours des nouveautés en montre. Ils font aussi un profit parce que le commerce n'est pas concentré exclusivement sur des lignes à bas prix et sur des articles d'occasion venus de l'autre côté.



Nouvel effet Gibson, en dentelle suisse et valenciennes, sur fond chiffon ; grande ruche.
Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto

Il faut une vendeuse vraiment bonne pour vendre des voiles. Elle doit connaître son travail et son stock, car son opinion aura de la valeur vis-à-vis des clientes. La vente des voiles se fait beaucoup par la montre des marchandises. Les femmes vont rarement dans un magasin spécialement pour y acheter une voilette; c'est parce qu'elles voient quelque chose ou parce qu'on le leur montre, qu'elles l'achètent. Dans un grand nombre d'endroits, l'afflux des voyageurs est très fort et des efforts spéciaux devraient être faits dans le département des tissus pour voiles pour attirer l'oeil de la clientèle profitable. Si vous avez à vendre des lignes d'occasion, mettez-les autant que possible en dehors du stock régulier. Dans les grands magasins, où le département est toujours, si possible, logé dans un cercle, le comptoir extrême est employé dans ce but. Il y a une main courante autour de trois côtés de l'étalage, qui forme invariablement le comptoir. Deux supports sont garnis de voiles les plus dispendieux et le reste du stock étalé et étiqueté d'une manière bien visible. Il ne convient pas que votre clientèle ait l'impression que vous ne voulez pas vous départir de vos articles d'occasion. Rappelez-vous que les deux ou trois mois suivants doivent être des mois de vente exceptionnelle dans votre département qui sera grandement en besoin d'un renouvellement.

Les nets russes sont les plus forts articles de vente à présent, les doubles nets russes étant les plus nouveaux dans cette variété.

Une autre bonne ligne est une maille lâche, avec des pois chenille très petits. Ces voiles, dans certains cas, sont en deux tons et les pois chenille sont souvent de deux grandeurs. Ces pois très fins ont entièrement pris la place des grands pois qui étaient à la mode.

Les bordures de voiles sont extrême étant généralement en deux tons.

Une nouveauté dans les voilettes est l'article de 27 pouces, pour couvrir le chapeau, qui est réellement un dérivé des voiles pour automobilistes. Ces larges voiles sont portés longs, les extrémités étant prises par une épingle à voilette, en arrière du chapeau, et laissées flottantes.

Les voiles pour automobilistes sont en demande constante et un intérêt se manifeste de nouveau pour les mantilles espagnoles.

### Gants

Les commandes de gants pour livraison en automne sont bonnes et on s'attend à des ordres de rassortiment satisfaisants. Les ordres donnés portent à peu près sur les mêmes marchandises qu'en automne dernier, ce qui veut dire que de bonnes affaires ont été faites en gants courts.

Les rapports venus d'Europe indiquent qu'en ce qui concerne les styles, les conditions sont loin d'être établies. L'incertitude au sujet de la longueur des manches a laissé les manufacturiers dans le doute.

L'opinion est que les marchands, afin d'être bien outillés pour le commerce d'automne, doivent mettre en stock des gants longs et des gants courts. Il n'est pas douteux que les demandes pour ces derniers seront beaucoup plus nombreuses qu'en automne dernier, car la mode est établie des manches longues pour les manteaux et les costumes. Les blouses tailleur en soie et autres tissus auront la même tendance. Mais pour porter avec des costumes et des blouses de fantaisie, les gants de longueurs 20 et 16 boutons seront encore en demande.

Pour les gants longs, les couleurs populaires sont le tan, le noir et le blanc, tandis que, pour les gants courts, il y a une tendance à les avoir d'une couleur assortie au costume, et cela signifie qu'il y aura une grande variété de couleurs.

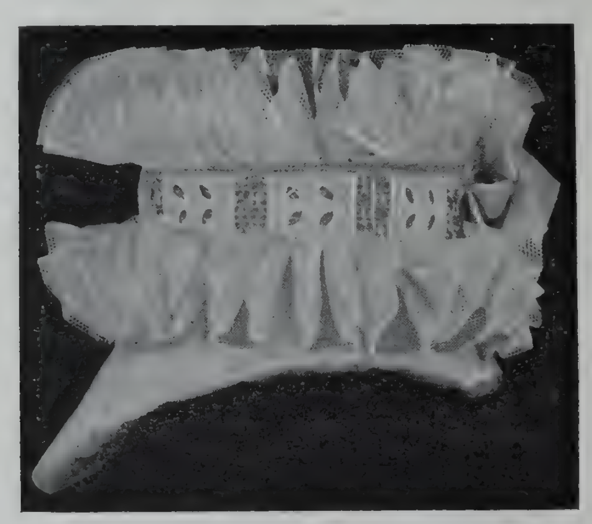
Les commandes de gants en tissu pour le printemps et l'été de 1909 seront tardives, car les prix ne sont pas encore fixés. Comme la soie brute est en baisse et que tout indique une bonne récolte, cette année, les prix seront plus bas et sur la base qui régnait avant la forte avance de l'année précédente.

A présent, on réduit beaucoup les prix des gants en tissu et, malgré que le public acheteur fasse de forts achats, les acheteurs font tous leurs efforts pour diminuer les stocks. On peut acheter les gants de longueur 16 boutons dans les principaux magasins, à raison de 50 cts. Cette baisse de prix des gants de soie a affecté les gants en lisle et on vend moins de ces derniers en ce moment. La plus grande partie des ventes, comme d'habitude en été, porte sur les gants blancs; il n'y a que les femmes âgées qui s'adonnent au noir. Les gants couleur tan se vendent bien, et il se fait quelques ventes de gants roses.

### Garnitures

Les dernières nouveautés dans les lignes en braid continuent à faire leur apparition, et, à en juger d'après celles qui sont déjà offertes, la mode, en fait de braids d'automne, est aux effets pesants. De nos jours, on met du braid partout,

et la modiste à la mode non seulement garnit de braid les voiles et les linons les plus légers, mais elle l'emploie avec un bon effet sur les chiffons et les nets. Tous les modèles tailleur jusqu'à ce jour sont beaucoup plus garnis qu'en automne dernier et la tendance est à un travail plus élaboré. Des brandebourgs et des glanrs lourds commencent à être employés. Beaucoup des braids de couleur portent de la dorure plus que généreusement, quoique, à mesure que le genre Directoire prend plus de pied, la tendance soit à l'emploi du noir, comme garniture. Les ceintures en satin noir finissent la plupart des robes Directoire, et cela exige que toutes les autres garnitures soient noires. Pour les robes habillées et les robes du soir, ces glands sont d'or ou d'argent. Les rubans et braids or ou argent assortis promettent d'avoir un emploi libéral.



**Collerette Pierrot en net et insertions, avec noeuds en ruban**

**Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto**

Ces braids ne ressemblent pas à ceux d'autrefois; ils sont légers et délicats, du genre tissu et ont généralement une rayure plus forte le long du bord. Toutes les largeurs depuis un demi-pouce jusqu'à 4 ou 5 pouces.

On fait un grand usage de garnitures faites à la main, et le taffetas rude est très employé pour cela. La grande nouveauté est le satin et les entre-deux en satin souple, brillant promettent d'avoir une grande vogue comme garnitures pour l'automne. Les boutons couverts seront probablement très employés et il y aura une grande vogue pour les boutons couverts en satin.

---

**Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.**

## LE RAPHIA DE MADAGASCAR

Bouddha, dit une vieille légende chinoise, après avoir mis les humains sur la terre, s'aperçut que certaines races étaient dépourvues d'aptitudes et d'énergie au point d'être destinées à mourir de faim et de froid, s'il ne leur venait en aide aussitôt.

Il fit alors jaillir du sol des plantes précieuses qui devaient procurer sans travail, aux paresseux et aux déshérités, toutes les ressources nécessaires à leur existence et à leur bien-être.

Le palmier raphia de Madagascar doit être rangé dans la catégorie de ces arbres prodigieux, car les indolents Betsimisarakas de la côte est, de Tamatave à Mananjary plus particulièrement, seraient bientôt réduits à la plus affreuse des misères s'ils n'avaient à proximité de leurs villages de véritables bois de raphias.

Le tronc du raphia sert de charpente à leurs cases et ses pétioles sont employés pour la confection des toitures et des planchers. Avec les fils extraits de ses fibres, les femmes tissent leurs "simbo" ou jupons et les "akanjo" ou tuniques de leurs maris. Aux époques de disette quand la faim devient menaçante, le père de famille abat un palmier d'où il extrait un chou d'un goût savoureux. Enfin, aux jours de fêtes les hommes vont dans la forêt prochaine, et armés d'une hachette, ils incisent quelques tiges de raphia d'où découle un liquide épais qui fermente rapidement et devient un vin aux puissantes propriétés alcooliques.

Et les Betsimisarakas ne sont pas gens à laisser échapper la moindre occasion de s'enivrer!

Quand j'ajouterai que les nervures médianes des feuilles de raphia coupées sur une longueur de 3 à 4 mètres servent aux "bourgeons" à porter leurs fardeaux, aux ménagères à fabriquer des balais, aux pêcheurs à tresser des nasses, aux artisans à confectionner des stores et des abat-jour, aux médecins à préparer des remèdes contre la fièvre et la dysenterie, aux gagne-petit à faire des cordes, des matelas, des chapeaux, de la cire, du fil, des tabatières, des coussins, et surtout ces solides étoffes connues sous le nom de rabanes, vous comprendrez l'intérêt que présente au point de vue économique, commercial, et j'allais dire social, la culture du raphia, à Madagascar.

Et c'est pourquoi nous sommes persuadés que cette petite étude sans prétention sur l'exploitation, l'utilisation et la préparation des produits de cet arbre merveilleux, intéressera certainement nos lecteurs.

Je ne crois pas d'ailleurs avoir rencontré, dans toutes mes pérégrinations et randonnées de vieux coureur de brousse, d'arbre plus élégant et plus majestueux tout à la fois.

Quand le raphia est en pleine vigueur, il s'élance du sol à plus de huit mètres de hauteur, et ses feuilles, qui atteignent jusqu'à quinze mètres de longueur, s'écartant régulièrement, forment un prodigieux bouquet dont la gracieuse symétrie évoque les purs contours de quelque vase antique; ses fruits jaunes, recouverts d'écailles imbriquées et réunis en énormes régimes, offrent, sous le chaud soleil d'Afrique, un contraste des plus artistiques avec le vert foncé des folioles et la teinte rouge des pétioles.

Le Betsimisaraka, qui est par excellence l'habitant des pays humides où se plaît le raphia, ne soumet malheureusement pas ce palmier à une exploitation régulière. Paresseux et insouciant, il néglige les précieux trésors qu'une nature compatissante et généreuse a jetés à profusion autour de lui.

Quand ses vêtements ne sont plus que des loques informes et crasseuses, il se munit de son inséparable "antsy" et va dans les bois du voisinage couper les quelques feuilles nécessaires, fait une entaille dans le tronc de l'arbre déjà mutilé afin de remplir sa gourde de la liqueur enchanteresse, puis il revient vers sa case où il abandonne à sa femme, à ses filles et à ses esclaves, le soin de confectionner les tissus pendant qu'il s'enivrera et cuvera son ivresse.

Et ce sera son unique tâche!

La préparation des fils de raphia est très primitive: les femmes lavent d'abord les fibres en les frappant les unes contre les autres dans un mortier rempli d'eau, puis elles les étendent sur le toit de leur case et les laissent sécher au soleil.

Cette première opération terminée, elles séparent les fils à l'aide d'une longue aiguille, et en forment des écheveaux plongés eux aussi dans une marmite où macérait une infusion de paille de riz.




Nos VOYAGEURS seront sur la route dès les PREMIERS JOURS de SEPTEMBRE — attendez-les ? ¶ Lignes nouvelles — assortiment complet. **Chemises repassées, négligées et de travail.** Merceries pour HOMMES. . . .

# MARQUE HEALTH

Voyez les échantillons, particulièrement ceux des corps Ruben's et Brownie.

La Marque Health couvre les lignes suivantes : COMBINAISONS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CACHE-CORSET, MAILLOTS NOIRS.

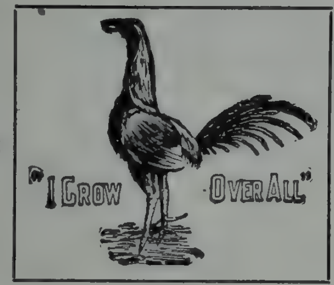
Placez vos ordres dès maintenant, afin d'être sûr d'une prompte livraison.

*Distributeurs en Gros :*

Greenshields Limited

MONTREAL.

# Marque Rooster

La Meilleure  Fabrication


Envoyez dès maintenant vos ordres pour

Overalls, Chemises, Pantalons,
"Coats" Blancs, Vestes de Commis de Bar,
"Frocks" de Bouchers, Torchons,
Culottes de Garçonnets, etc., etc.

## ROBERT G. WILKINS,

MANUFACTURIER

23 RUE DOWD, - - - MONTREAL.

## DENTELLES, BRODERIES, COLS en DENTELLES, CEINTURES.



NOS voyageurs sont maintenant en route avec un des plus beaux assortiments qui aient jamais été offerts au Canada.

Nous représentons des **Manufacturiers uniquement**, et **non** des **Maisons à Commission Européennes.** D'autres maisons peuvent prétendre être les plus fortes maisons de dentelles au monde. **Nos prix sont plus éloquents.**

Nous tenons entièrement compte de la baisse récente des prix.

Notre assortiment de Cols en dentelle et de Ceintures pour Noël contient les toutes dernières nouveautés Européennes.

Il est avantageux pour vous de voir notre ligne. Quand vous serez en ville venez nous voir. **Toujours** quelque chose de **nouveau à offrir.**

Notre stock est bien assorti en nouveautés de vente courante.

## R. C. BACH

**146, rue St-Jacques, MONTREAL**

**Boite de poste 64**

Ce travail de préparation est très long; il exige des ouvrières malgaches une patience à toute épreuve, car les fils étant très courts doivent être noués plusieurs fois bout à bout et avec un soin si minutieux qu'il est difficile à un oeil inexpérimenté de découvrir le moindre noeud dans la toile fabriquée par les Betsimisaraka.

Mais qu'importe le temps dans un pays où les habitants ignorent la fuite des heures et des jours au point d'être incapables de déterminer la date même approximative de leur naissance!

Quand les fils de raphia sont secs et qu'ils ont pris une belle teinte blanche, ils sont placés sur la navette du métier à tissage.

Cet instrument est des plus rudimentaires; il se compose de quatre gros bambous qui sont l'armature du métier et de plusieurs tringles de bois que des cordes tendent à volonté; la navette est en bambou, et le battant se fabrique avec un bois jaune assej résistant, le "vandrika".

En Imérina et sur la côte est, l'ourdissage est exécuté par une seule ouvrière qui, assise au milieu du métier, dirige avec ses deux mains les deux bouts du battant.

Dans le Betsileo, où l'industrie du tissage est fort en honneur, deux femmes sont au métier, la première tient le battant par un bout et en frappe la trame, tandis que l'autre égalise le tissu à l'aide d'un instrument en os très pointu.

Les étoffes ou rabanes, tissées par les Malgaches, sont rayées de larges bandes multicolores, et donnent ainsi à leurs costumes un cachet original et pittoresque.

La teinture rouge s'obtient en faisant bouillir pendant huit jours dans un récipient des morceaux d'écorce détachés du "nato", arbre assez commun à Madagascar.

Pour se procurer la couleur bleue, les Betsimisarakas pétrissent dans un mortier un mélange de feuilles d'indigotier, de souches de bananiers et de jeunes pousses d'une herbe contenant de la potasse, le "vatofosa"; ils jettent le tout dans un grand pot où ont été introduits des écheveaux de raphia et de la boue noire et bouchent hérmétiquement le vase avec de la bouse de vache. Huit jours plus tard, de cette mixture digne des sorcières de Macbeth ,ils retirent les fils qui sont devenus bleus.

Le jaune est obtenu en râpant du saffran frotté contre un caillou et plongé dans une jarre d'eau tiède.

Pour avoir de la teinture noire, les Hovas font bouillir du bois de campêche avec une plante marécageuse, le "marefolena".

Si le raphia est utilisé par les Malgaches, il ne faut pas croire qu'il soit dédaigné en Europe. Malgré la paresse invétérée des indigènes, certains colons ont entrepris l'exploitation de ce palmier avec un succès tel, qu'en 1906, le chiffre des exportations de fibres de raphias et de rabanes s'est élevé à plus de 2,500,000 fr. ($500,000.) Un arrêté du mois de juillet 1904, pris par le Gouverneur général de Madagascar sur la demande des Chambres commerciales, fixe que les brins de fil exportés ne doivent pas dépasser le diamètre de 21 millimètres.

C'est surtout pour les usages agricoles que le raphia est de plus en plus employé en France. Cette fibre si souple est en effet non seulement d'une résistance extraordinaire, mais encore presque imputrescible. Aussi les jardiniers et les horticulteurs la préfèrent aujourd'hui à tout autre lien pour fixer leurs boutures ou palisser leurs arbres fruitiers. Son emploi dans les pays de vignobles, pour attacher les ceps de vigne, a pris depuis quelques années une extension considérable.

Les envois de raphia de Madagascar se font par gros ballots de ces tresses tordues que l'on voit aujourd'hui aux étalages des moindres épiceries de nos villages.

Enfin, quand vous saurez qu'à Madagascar, il existe des forêts de raphia inexploitées, et que le rendement de ces palmiers pourrait, avec un peu de méthode et de travail, devenir dix fois supérieur à ce qu'il est actuellement, je ne crois pas être taxé d'exagération en affirmant que l'exploitation de cette plante textile est peut-être une des sources les plus considérables de richesse pour notre industrie française, dans notre possession coloniale à qui des enthousiastes n'ont pas craint de décerner le titre pompeux de Perle de l'Océan Indien.

Louis de Cantilly.

(Le Journal de la Jeunesse).

---




**EXPOSITION DES MODES D'AUTOMNE**

L'Exposition des Modes d'Automne ouvrira dans les maisons de gros lundi, le 31 août et continuera les jours suivants. On se prépare très activement à cette ouverture et nous sommes persuadés que les modistes et les marchands de la campagne qui viendront à Montréal, à cette occasion, ne regretteront pas leur déplacement. Cette exposition sera, en effet, l'une des plus attrayantes qui aient eu lieu à l'automne. Jamais, pensons-nous, les artistes qui créent les modèles de chapeaux et les manufacturiers qui produisent les mille jolies choses qui les ornent, n'ont montré plus de goût ni d'imagination.

Nous serions bien surpris si, à cette prochaine exposition de modes, le chiffre d'affaires n'était pas plus élevé que celui des années précédentes à la même époque.

---

D'après les nouvelles reçues de New-York, la vogue pour les grands chapeaux s'y accentue chaque jour davantage à mesure que la saison avance. La plupart des chapeaux présentés en premier lieu par les manufacturiers américains étaient plutôt dans la catégorie des chapeaux qu'on pourrait classer comme petits. Ces petites formes devront avoir une certaine vente, surtout dans la classe populaire qui ne semble pas devoir les abandonner complètement de sitôt.

Néanmoins, en fin de compte, le grand chapeau paraît devoir occuper la première place. Il prend bien déjà et il est probable que plus on avancera dans la saison et plus aussi la forme du chapeau grandira. Les nouvelles créations de Paris sont en grands chapeaux qui semblent devoir être adoptés de ce côté-ci de l'Atlantique avec de légères modifications.

Les modèles de Paris les plus récents ont, pour principaux traits, le bord large et bas et une très large calotte. Bon nombre de chapeaux ont la passe plate et très peu l'ont tournée d'une manière quelque peu appréciable, quoique la passe vivement relevée au bord soit un trait plus ou moins marquant.

Les apparences sont qu'on continuera pendant quelque temps à porter de grandes calottes qui sont visibles non seulement dans les grands chapeaux, mais aussi dans bon nombre de chapeaux de plus petites dimensions. Dans ces derniers modèles la calotte est souvent plus haute que dans ceux de forme plus largs.

---

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd, nous rappellent que les affaires ont été relativement calmes pendant le mois, comme d'habitude du reste à pareille époque de l'année. Les affaires pour l'automne s'annoncent comme devant être actives, vu que la demande l'est déjà passablement.

En fait de nouveautés pour le commerce de la saison prochaine, on recommande les chapeaux en feutre de dimensions assez grandes avec le bord gauche relevé et avec calotte très haute; les formes de chapeaux en velours sont également recommandables. En fait de garnitures il y a une forte tendance pour les plumes d'autruche, les plumeaux de fantaisie, les tulles, les rubans unis très larges, les fleurs en velours et les ornements en forme de broche, ainsi que pour les épingles de fantaisie.

Les nuances favorites semblent être le gris foncé, le vert foncé, le bleu Alice et les bruns.

---

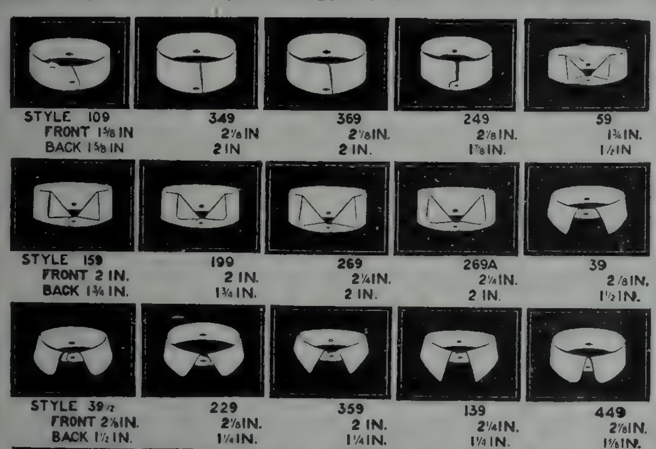
**Ouverture des Modes d'Automne**

L'ouverture des modes d'automne de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd, aura

## FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.
EN
## "CAOUTCHOUC"
# "ARLINGTON"

La Meillere Fabrication.

**QUELQUES-UNS DE NOS STYLES**

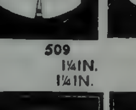
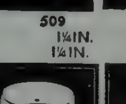


STYLE 109 FRONT 1⅝ IN BACK 1⅝ IN — 349 2⅛ IN 2 IN — 369 2⅛ IN. 2 IN. — 249 2⅛ IN. 1⅞ IN. — 59 1¾ IN. 1½ IN

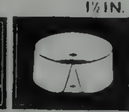
STYLE 159 FRONT 2 IN. BACK 1¾ IN. — 199 2 IN. 1¾ IN. — 269 2¼ IN. 2 IN. — 269A 2¼ IN. 2 IN. — 39 2⅛ IN. 1½ IN.

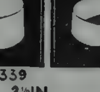
STYLE 39½ FRONT 2⅛ IN. BACK 1½ IN. — 229 2⅛ IN. 1¼ IN. — 359 2 IN. 1¼ IN. — 139 2¼ IN. 1¼ IN. — 449 2⅞ IN. 1⅝ IN.



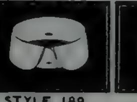



STYLE ETON FRONT 2½ IN. BACK 2½ IN — 499 1¼ IN. 1¼ IN. — 509 1¼ IN. 1¼ IN. — 569 1½ IN 1½ IN. — 469 1⅞ IN. 1¾ IN.

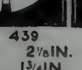
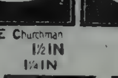
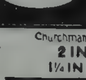


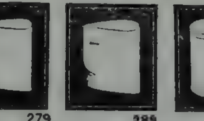
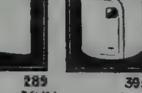
STYLE ALBION. FRONT 2 IN. BACK 1⅝ IN. — 209 2⅛ IN. 1⅞ IN — REGAL 2¼ IN. 2 IN. — 339 2½ IN. 2¼ IN. — 329 1⅞ IN. 1¾ IN.





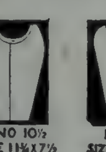





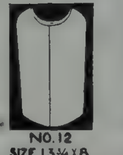
STYLE 189 FRONT 2 IN. BACK 1⅝ IN. — 439 2⅛ IN. 1¾ IN. — 399 2⅜ IN. 2 IN. — STYLE Churchman 1½ IN 1¼ IN — Churchman 2 IN. 1¼ IN

STYLE 19 WIDTH 3½ IN. — 29 3½ IN. — 9 3½ IN. — 279 3⅝ IN. — 289 3⅝ IN — 3958 3½ IN.




NO 9 SIZE 8½X6½ — NO 10 SIZE 10¼X8 — NO 10½ SIZE 11¾X7½ — NO 11 SIZE 12¼X8 — NO.12 SIZE 13¼X8 — NO.14 SIZE 15¾X10½

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

**DUNCAN BELL** Montreal Que. — **J. A. CHANTLER** Toronto, Ont.

---

Placez maintenant vos ordres d'importation et Assurez-vous une livraison de bonne heure en Automne.

# Gants de Peau de Pewny

Voici la Marque de Commerce.




Plus Vaste Assortiment que Jamais.

Marques Albertine et Ascot aux Anciens Prix.

## GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL.

---

# Tissus Harris

## Friezes
## Homespuns
## Etoffes a Costumes
## Draps pour Manteaux

REPRÉSENTANTS:

| | |
|---|---|
| G. A. WOODILL - - | HALIFAX |
| HECTOR PRÉVOST - - | MONTRÉAL |
| E. J. DIGNUM & CO. - - | TORONTO |
| McRAE & WALKER - - | WINNIPEG |

## HARRIS & CO., LIMITED
ROCKWOOD, - - ONT.

lieu dans ses salles d'échantillons, 87 rue St-Pierre, à Montréal, le lundi, 31 août et jours suivants.

A cette occasion, MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, ont réuni une superbe collection de chapeaux garnis, sortant des premières maisons de Paris, Londres et New-York.

Ils montrent également les dernières nouveautés en fait de garnitures, articles de modes, ornements, etc., etc.

---

La D. McCall Co., nous adresse les pronostics suivants, au sujet des genres de la saison d'automne.

**Chapeaux.**—L'ère des chapeaux artistiques a commencé, la tendance est au grand chapeau avec calotte d'une dimension correspondante ; la calotte "Bee Hive" occupe le premier rang, presque tous les nouveaux modèles sont du genre deux morceaux.

Les garnitures des chapeaux de cette saison sont très variées; mais les genres avancés ont une tendance à être extrêmement grands.

**Les bandeaux** en plume avec effets de plumes couteau forment une garniture complète de chapeau; ce genre est très en vogue à New-York.

**Les grandes ailes** d'une seule couleur et en nuances combinées, dernière nouveauté, sont employées avec le bleu, le brun, le vert comme couleurs principales.

Parmi les nouveautés parisiennes, nous remarquons que les oiseaux en couleur avec ailes déployées et ospreys sont beaucoup en évidence et, pour les petits chapeaux, font une garniture excessivement élégante. Les garnitures tête-de-hibou figurent de nouveau dans les effets fantaisie: ces garnitures sont très différentes du genre de la saison dernière et sont très élégantes pour chapeaux de promenade.

Une nouveauté très récente pour la saison actuelle est un bandeau formé de petits bouts de plumes d'autruche en couleurs assorties.

**Les grands pompons Hussard** en fleurs et en plumes sont grandement employés et dans les pompons en fleurs, on remarque toutes les nuances à la mode.

**Ornements de chapeaux.**—Les grandes boucles en geai, en acier et en or sont très correctes sur les formes exagérées.

**Les épingles de fantaisie** dans tous les genres continuent à être employées et leurs prix conviennent davantage à la clientèle moyenne.

**Les garnitures de fantaisie** en sequins, or et tapectry sont employées pour tous les genres de chapeaux et seront sûrement en grande demande pendant l'automne car elles ajoutent de la distinction à tous les chapeaux.

**Plumes d'autruche.** — Les formes actuelles conviennent très bien à la plume d'autruche très gracieuse, qui est produite dans toutes les nuances. Les plumes noires seront aussi en forte demande pour l'automne, car e noir, en ce qui concerne les plumes d'autruche, est toujours la couleur la plus correcte.

**Les rubans** seront employés grandement, surtout les satins, les taffetas et les rubans de fantaisie.

**Couleurs.**—Il est difficile de savoir maintenant quelle sera la couleur la plus en vogue au Canada, car la mode est souvent très capriiceuse ; mais nous avons confiance dans les couleurs suivantes: brun, moutarde, taupe, bleu canard, framboise écrasée foncée, acajou, chocolat, myrte et bleu sirène.

**Modes parisiennes pour le commencement de l'automne**

Les modistes exhibent des formes plus grandes que jamais. La plus récente de ces formes est un grand chapeau ovale



Toque de Pouyanne, Paris.—Manchon en castor, drapée de velours couché. Grande plume d'Osprey et ornement d'acier par côte.

**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**

avec calotte très basse. Les formes sont presque toutes "ovales," mais quelques-unes ont des calottes élevées; ces cha-



**Modèle de Madame Germaine, Paris**

Genre French Sailor.—Nuance brun mordoré.—Large calotte, drapée de ruban même nuance, garnie tout autour de roses vieux rose. A droite, large boucle genre Louis XVI, en ruban froncé de même couleur.

**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**

peaux sont en velours ou en soie cordée avec passe doublée en dessous de feutre castor, la doublure étant presque toujours noire. Les garnitures sont de grands bandeaux en plume ,longs d'environ un mètre (à peu près 39 pouces) et hauts de 20 centimètres (8 pouces), finis par une aile. De grandes plumes-couteau plates et de très grandes ailes simples sont le plus employées, ainsi que des plumes d'autruche au mètre. Les chapeaux sont si grands maintenant que des voilettes de forme spéciale sont employées et placées sur le chapeau avant de poser ce dernier sur la tête ; ces voilettes font le tour de la passe et sont ramenées autour du cou avec une fine dentelle nouée sous le menton. Le velours et la soie Météor sont très employés pour les noeuds.

La principale nuance pour les articles de chapeaux est le khaki; après elle viennent les nuances suivantes: bleu, vieux Rouen, gendarme, taupe, éléphant, prunelle, souris, émeraude, Maroc, tabac, cachou, monette, hirondelle, cosack, amadou.

Les tailleurs et couturiers adoptent beaucoup le genre directoire; les jupes ne sont pas aussi amples qu'auparavant, elles montent haut, dans le genre des jupes Princesse. Par-dessus, on porte un



**Modèle de Léontine, Paris**

Genre "English Walking".—Large calotte basse, faite de velours couché, teinte gris glaise.—Doublure en Crêpe de Chine, même nuance. Bordure en soutache et fil métallique recouvert de Crêpe de Chine. Sur le bord, ornement fait de soutache en forme de plume, le tout surmonté d'un panache en plumes de héron.

**Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.**

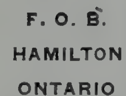
long paletot que l'on fait beaucoup en SOIE OTTOMANE, avec un collet haut en arrière et des revers très larges. On voit des costumes tailleur unis avec de petites manches, effet Kimono. Les principales étoffes sont les serges pesantes pour paletots, les draps Amazone, les cheviots à effet chevrons, les cheviots à grosses côtes et quelques étoffes rayées et quadrillées.

Les braids unis et de fantaisie et les boutons en satin noir sont beaucoup employés comme garnitures. Les principales couleurs pour robes sont les suivantes: Baleine, Martin-Pêcheur, Caramel, Maryland, Kanak, Sarcelle, Vert Russe, Gobelins et Alguazil.

# MONTE - CHARGE
## A BRAS

CHARGE 1500 Lbs.

CHARIOT 6 x 5 PIEDS



$100.00

F. O. B. HAMILTON ONTARIO

Nous fournissons dessins et instructions, permettant à tout le monde de faire une installation.

CET APPAREIL PARGNE LA MAIN D'ŒUVRE ET LES DEPENSES DE MANIPULATION DE MARCHANDISES POUR LES ETAGES SUPERIEURS.

Pour informations complètes, écrivez à notre bureau le plus rapproché.



MONTREAL Rue St-Jacques | WINNIPEG Bloc McRea | VANCOUVER Rue Alexander | OTTAWA Rue O'Connor

**OTIS-FENSOM ELEVATOR COMPANY, Limited**

BUREAU PRINCIPAL — TORONOO, ONTARIO

---

# Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6 4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART

11 rue Front St, - TORONTO, Ont.

---

*The Nazareth Waist Man-song*

Un homme averti en vaut deux.

Nous faisons autant de cas de notre petite marque de commerce rouge, que le Trésor de son sceau.

Nous ne la collons pas comme un simple ornement—elle veut dire quelque chose.

Et ce quelque chose est que nous **garantissons** que chaque

## Corset Nazareth

est absolument parfait.

Nous avons cherché, depuis les vingt-et-une dernières années, quelqu'un qui garantisse les corsets **tricotés** qui "ressemblent," dit-on, aux

## Corsets Nazareth.

Nous le cherchons encore.

En attendant, ordonnez libéralement des corsets tricotés, mais voyez à ce qu'ils portent cette petite marque qui évite les ennuis :




***Chez tous les Bons Fournisseurs.***




***350 Broadway, - - NEW-YORK***

Manufacture a Nazareth, Pa.




## LE COTON AUX ETATS-UNIS EN 1907

Le Département du commerce et du travail à Washington vient de publier le bulletin 95 du bureau du Census.

Ce fascicule est consacré à la production du coton en 1907. La récolte de l'année est estimée à 11,375,461 balles de 500 livres, contre 13,595,498 en 1906, 10,804,556 en 1905 et 13,679,954 en 1904. Ce qui donne pour 1907 une diminution de 2,220,037 balles ou 16,3% sur les chiffres de 1906 et une augmentation de 5% sur ceux de 1905. D'autre part, la production de [illegible] ,la plus élevée jusqu'ici, a dépassé de 84,456 balles celle de 1906, qui vient ensuite comme importance, et de 84,456 balles celle de 1907.

La culture cotonnière est localisée de l'Est à l'Ouest du Mississipi; pour l'année considérée les régions situées à droite du fleuve ont fourni 42% de la récolte totale et celles qui sont situées en deçà 58%, alors qu'en 1906 la proportion était renversée.

Le Texas, qui vient en tête des Etats producteurs, a vu en 1907 sa récolte baisser de 44,9%. La Louisiane et l'Arkansas ont également un rendement inférieur à celui de 1906; par contre, la Georgie et la Caroline du Sud, favorisés par les conditions climatériques locales, ont eu une récolte supérieure à la précédente. D'une façon générale, l'infériorité de la récolte de 1907 sur celle de 1906 est attribuée au fait que le printemps a été particulièrement froid et marqué, surtout dans les régions de l'Ouest, par des pluies abondantes, qui sont tombées jusqu'au commencement de l'été.

Il y a lieu de noter, en outre, que l'on a continué l'emploi de l'irrigation pour adapter de nouveaux terrains à la culture cotonnière; grâce à cette méthode, les plantations du Nouveau-Mexique et du Texas ont été augmentées d'une superficie de 10,000 acres.

La seconde partie du rapport du Census contient quelques indications comparatives sur la production du coton dans les divers pays. Les Etats-Unis fournissent à eux seuls 65,9% des fibres utilisées par l'industrie du monde entier, le reste se répartissant ainsi: Indes Britanniques, 7,8%; Russie, 3,8%; Chine, 2,6%; Brésil, 2,2%; divers 2,9%.

(La Gazette Commerciale).

## L'INDUSTRIE DU COTON DANS LE MONDE

Le Bureau du Recensement des Etats-Unis établit comme suit le nombre de broches et le nombre de balles de coton employées dans l'industrie mondiale du coton:

| Etats-Unis. | Nombre de broches. | Nombre de balles de coton. |
|---|---|---|
| Etats producteurs de coton. . . . | 9,527,964 | 2,410,993 |
| Etats non producteurs de coton. | 16,847,227 | 2,573,043 |
| Europe: | | |
| Royaume-Uni . . | 50,679,641 | 4,067,000 |
| Allemagne. . . . | 9,339,448 | 1,688,000 |
| France. . . . . | 6,800,000 | 951,000 |
| Russie. . . . . | 6,500,000 | 1,517,000 |
| Autriche-Hongrie | 3,616,434 | 711,000 |
| Italie. . . . . . | 3,500,000 | 893,000 |
| Espagne . . . . | 1,850,000 | 341,000 |
| Suisse. . . . . . | 1,484,450 | 94,000 |
| Belgique. . . . . | 1,140,000 | 196,000 |
| Portugal. . . . . | 420,000 | 102,000 |
| Suède. . . . . . | 415,000 | 97,000 |
| Hollande . . . . | 395,678 | 74,000 |
| Norvège. . . . . | 71,776 | 12,000 |
| Danemark. . . . | 59,044 | 25,000 |
| Autres pays d'Europe. . . . . . | 185,000 | 80,000 |
| Inde Anglaise. . | 5,279,595 | 1,691,872 |
| Japon . . . . . . | 1,483,497 | 933,633 |
| Chine . . . . . . | 750,000 | 375,000 |
| Brézil . . . . . | 1,300,000 | 275,000 |
| Mexique. . . . . | 688,217 | 200,000 |
| Canada. . . . . . | 800,000 | 125,000 |
| Autres pays. . . | 200,000 | 60,000 |
| Total . . . . . | 123,332,971 | 19,493,441 |

## LA CULTURE DU COTON EN ALGERIE

La culture du coton avait acquis en Algérie une certaine importance pendant la guerre de Sécession des Etats-Unis. A ce moment, par suite de la ruine des cultures américaines, les cours étaient fort rémunérateurs pour les colons algériens, encouragés d'ailleurs par des primes en argent payées par l'administration, mais, dès la proclamation de la paix, on dut renoncer à cette culture dans la colonie en présence de la formidable production de l'Amérique.

Des circonstances économiques diverses ont amené une reprise, il y a trois ou quatre ans, sous l'action de l'Association cotonnière commerciale qui a encouragé les agriculteurs par toutes sortes de moyens, notamment en leur donnant des graines; en 1907 par exemple, son représentant en Oranie déclare en avoir distribué 15,000 kilog. (33,000 livres).

La superficie totale des plantations, en 1907 atteignait 100 hectares (247 acres), dont près de 40 à Orléansville, et une quinzaine dans la Mitidja; en Oranie ,on constaté une diminution, due sans doute à une crainte de mévente.

Les expériences de ces dernières années ont permis de constater que le coton est à même de donner, dans les parties irrigables de la plaine du Cheliff (Orléansville), des rendements de 400 jusqu'à 700 francs à l'hectare ($32 à $56 l'acre) avec une dépense de $100 à $160 et un revenu brut de $200 à $300, correspondant parfois, dans les très bonnes cultures, à 4,400 livres de fibres brutes. A Philippeville, on cite des bénéfices de 400 francs à l'hectare ($32 à l'acre) sans irrigation; à Bône, des bénéfices variant de 300 francs de culture non irriguée jusqu'à 900 francs en culture irriguée; à Saint-Denis du Sig et à l'Habra (Oran), les résultats ont été excellents, surtout à l'Habra, o ùle bénéfice a atteint 500 à 600 francs par hectare ($40 à $48 par acre) sur les six hectares (14.8 acres) cultivés dans ce dernier domaine, on a récolté 90 quintaux.

La variété égyptienne à longue soie, mitafifi, est la plus intéressante de celles qui ont été introduites; le service botanique de la colonie s'applique à obtenir par sélection des variétés répondant aux conditions normales du climat; il estime en effet que la culture sera pratique à la condition d'obtenir des variétés plus hâtives que les variétés égyptiennes qui donnent déjà de bons résultats, grâce à la hausse considérable des prix.

En résumé, la culture du coton en Algérie doit être localisée; la plante y est presque à l'extrémité de son habitat. Dans des conditions convenables, en l'état actuel des cours, on peut en retirer de beaux bénéfices. Les cultures bien faites seules, sans irrigation ou avec irrigation, ont donné des résultats satisfaisants; les races de coton essayées, insuffisamment adaptées au pays, dont le climat offre une trop courte période de chaleur, ne donnent pas les résultats qu'on obtiendrait avec des variétés plus précoces. En ce moment, les conditions sont très favorables, puisque les prix sont très élevés, et que les cultures, ne donnant pas le maximum, peuvent encore être rémunératrices. Si ces dispositions favorables continuent, l'Algérie formera peu à peu ses variétés appropriées et ses pratiques de culture, et pourra réserver une place au coton.

Pour tirer tout le profit désirable de cette culture, il faut pouvoir présenter le coton aux industriels après égrenage.

Jusqu'à présent l'administration de la colonie s'est abstenue de toute propagande. Les graves déboires qui imposèrent après la guerre d'Amérique l'abandon de cette culture dans la colonie, les fluctuations des cours, le retour possible des spéculations colossales imposent non l'abstention, mais la plus grande prudence. On n'a ni préconisé, ni déconseillé les essais, ni rétabli les primes aux agriculteurs décidés à profiter des circonstances actuelles; on a fourni des renseignements et des conseils techniques et distribué les semences les mieux appropriées au sol et au climat.

Enfin, l'initiative privée est aidée, mais non provoquée par des interventions officielles.

**Une dépêche de St-John, N.B., à la date du 12 août, annonce qu'un arrangement vient d'être conclu, par lequel le marché des produits des Cornwall and**

York Cotton Mills de cette ville a été mis entre les mains de D. Morrice Sons Company, de Montréal. Cet arrangement est pour un long terme d'années. Le gérant, M. Cudlip, dit qu'on s'attend à ce que le nouvel arrangement oblige sous peu à des agrandissements considérables à l'établissement de la compagnie, pour permettre à celle-ci de se tenir à hauteur de la situation. Jusqu'à présent, les marchandises manufacturées ont été vendues par l'intermédiaire de divers agents à commission, résidant dans différentes sections du Dominion.




Un manufacturier anglais de lainages, de passage au Canada déclare avoir confiance dans une forte demande pour les "Homespuns" au printemps prochain, et il dit que cette confiance est générale chez les manufacturiers d'Angleterre qui se préparent en conséquence.

Si ces prévisions se réalisent, il en résultera pour les manufacturiers canadiens de lainages une reprise des affaires, car c'est peut-être dans ce genre que nos ouvriers excellent davantage.

* * *

Une vente à l'encan de 50,000 pièces d'étoffes à robes et à costumes unies et fantaisie a eu lieu à New-York au commencement de ce mois. Ces étoffes provenaient des Arlington Mills, de Lawrence, Mass.

Comme il y a, sous le rapport des modes, des tendances assez similaires ici et à New-York, les marchands canadiens peuvent tirer quelques bonnes indications des résultats de cette vente.

Dans les tissus unis et principalement dans les noirs, les offres des acheteurs ont été actives d'un bout à l'autre. Les panamas chiffon ont rapporté des hauts prix qu'on ne s'attendait guère à obtenir, la concurrence des acheteurs a été tellement grande qu'on peut raisonnablement y voir une indication que cet article sera de bonne vente au printemps de 1909. Les tissus tramés coton ont surtout trouvé acheteurs auprès des maisons des Etats du Sud.

Les panamas tout laine en 54 pouces et les voiles de laine en même largeur se sont vendus à de très bons prix. Les cheviots tout laine et les tissus de fantaisie tout laine pour costumes se sont vendus à des prix relativement bas.

* * *

Bien que les laines fines aient eu plusieurs avances successives, légères depuis le mois d'avri dernier, les prix des étoffes à robes en laine filée pour le printemps 1909 sont en légère baisse sur ceux pratiqués il y a un an.

Un examen des collections d'échantillons pour le printemps prochain n'indique aucun changement radical dans le tissage. On en donne pour raison que, les acheteurs ayant eu ordre de leurs maisons de modérer leurs achats pour l'automne et l'hiver, les manufacturiers n'ont pas cru devoir préparer de grandes collections pour la saison prochaine.

On remarque dans toutes les collections ,aussi bien américaines qu'européennes, des tissus en diagonal fantaisie. Ce genre de tissus est en grande faveur à New-York comme à Paris.

* * *

Les broadcloths restent en faveur tant auprès des détaillants que des manufacturiers de vêtements. Au point de vue des quantités vendues ,cependant, les étoffes à robes worsted fantaisie teintes en pièce tiennent le premier rang dans le commerce de gros et de détail et chez les manufacturiers de vêtements.




## LA SOIERIE AUX ETATS-UNIS

L'Association de la soierie américaine a tenu dernièrement son assemblée annuelle. Dans son rapport, le secrétaire de l'Association écrit: "Nous ne devons pas perdre de vue que, dans le monde entier, les Etats-Unis sont aujourd'hui le pays où l'on emploie le plus de soierie et que, à l'exception peut-être de la Chine, nul pays ne consomme plus de soie brute".

En effet, en 1870, il y avait aux Etats-Unis quatre-vingt-six manufactures de soierie représentant un capital de $1,266,-000, on y travaillait 686,488 livres de soie brute et la valeur totale des produits était de $2,442,136.

En 1905, on comptait six cent-vingt-six manufactures représentant un capital de 22 millions de dollars, consommant plus de 11,500,00 livres de soie brute dans la fabrication de $26,600,000 de marchandises.

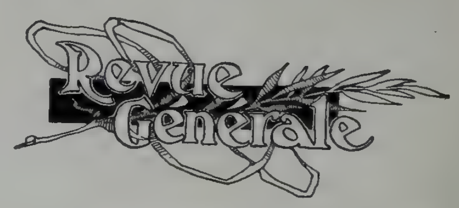



Les voyageurs de la Dominion Shirt Co., de Québec, seront bientôt en route avec leurs échantillons de chemises et articles de mercerie pour hommes, pour le printemps de 1909.

Quoique seulement dans sa seconde année d'affaires, la Dominion Shirt Co. produira la plus belle marchandise qui se fasse au Canada.

Le choix des patrons a reçu une attention spéciale, il y en a pour tous les goûts et surtout pour les connaisseurs et les amateurs de belle et bonne marchandise.

Les marchands trouveront leur profit à encourager cette jeune et entreprenante maison.




La maison Garneau Limitée, Québec, a l'agence au Canada pour la vente des serges et des vicunas de la marque "Sphinx". En consultant son annonce d'autre part, nos lecteurs pourront se convaincre que cette maison peut leur offrir un vaste assortiment dans lequel ils pourront faire leur choix en fait de tweeds, drap italien, rideaux, tapis, couvertures, etc. Consultez l'annonce de la maison Garneau Limitée, avant de donner un ordre.

### Greensields, Limited

MM. Greenshields Limited, sont très enthousiastes au sujet des perspectives actuelles du commerce et d'après eux, les commandes arrivent abondamment dans presque tous les départements. Beaucoup d'acheteurs ont visité leur maison durant les quelques semaines passées et ont donné des ordres en bonne quantité. Ces acheteurs sont venus de toutes les parties du pays et une preuve des conditions pleines de promesses du amrché de l'Ouest consiste dans le fait qu'un grand nombre de marchands de l'Ouest ayant visité la maison ont donné de fortes commandes.

MM. Greenshields Limited disent que le département des fourrures fait de fortes affaires et que les ordres qui arrivent maintenant sont en avance des commandes de placement, ce qui indique que les marchands n'ont fait qu'hésiter jusqu'à ce que les perspectives d'affaires fussent meilleures. Les fortes affaires qui se font en ce moment portent sur les articles de cou tandis que d'autres lignes se comportent bien. Cette maison a un bon assortiment très varié.

Dans le département des étoffes à robes il y a un stock bien assorti dans tous les tissus et toutes les couleurs à la dernière mode. Les lignes de cette maison, en draps vénitiens unis et à rayures sont particulièrement bonnes et leurs prix sont très variés. Ces draps ont une demande extrêmement bonne cette saison.

Le département des soieries offre un assortiment très désirable: velours de soie, velveteens, taffetas chiffon noirs, satins noirs et de couleur et messaline souple.

La maison Greenshields a un vaste assortiment de rubans et, parmi les nouvelles marchandises reçues, il y a quelques rubans très larges qui se vendent bien. Les prix sont en faveur de l'acheteur. Les dentelles de couleur se sont bien vendues et cette maison fait des préparatifs pour de bonnes affaires dans ces lignes en vue du printemps prochain. Les dentelles allovers et les nets dont cette maison a un bon stock sont de bons articles de vente. Les broderies sur flanellette sont en demande active pour le commerce d'automne la demande portant principalement sur les broderies blanches et de couleur.

Le département des articles de fantaisie offre une belle ligne de ceintures

NOUS manufacturons des marchandises qui se vendent rapidement.

Demandez à l'un quelconque de nos voyageurs de vous montrer des échantillons.

TOUTES SORTES DE

## Marchandises Tricotées, Tweeds, Fils, Etc.

Attention prompte et soigneuse donnée à tous les ordres, qu'ils soient donnés par l'intermédiaire du voyageur ou par correspondance.

## THOMAS WATERHOUSE & CO., LIMITED

INGERSOLL, ONT.

# Mitaines et Gants d'Hiver.

**Nos stocks vous offrent l'occasion de faire le rassortiment qu'il faut. . .**

**Lignes complètes dans toutes les qualités et tous les styles à des prix corrects. . . . . . . . . .**

**Visitez notre département des gants quand vous serez dans le magasin.**

## Greenshields Limited

MONTREAL.

UNE BELLE PROPOSITION EN FAIT DE SOUS-VETEMENTS STANFIELD.

Recherchez la clientèle des hommes gros. Considérés dans leur ensemble, les hommes gros sont de forts dépensiers. Et ils sont fidèles au magasin qui s'occupe de leurs besoins et tient les marchandises qu'ils demandent. Quand on peut s'approvisionner dans les Sous-Vêtements Stanfield, on peut faire face à toutes les "grosses propositions" faites dans le voisinage. Les Sous Vêtements irrétrécissables 'Stanfield' sont faits dans toutes les grandeurs, jusqu'à la dimension de poitrine 70, en trois pesanteurs pour l'hiver. Ces sous-vêtements sont éprouvés comme modèles, pour déterminer leur grandeur exacte. La grandeur est aussi établie de façon que les Sous-Vêtements Stanfield soient irrétrécissables et ne perdent pas leur forme. Mettez en stock les Sous-Vêtements Stanfield et recueillez toute la clientèle qui existe autour de vous pour les sous-vêtements, spécialement celle des hommes forts. Ecrivez pour que notre représentant aille vous voir et vous montrer des échantillons.



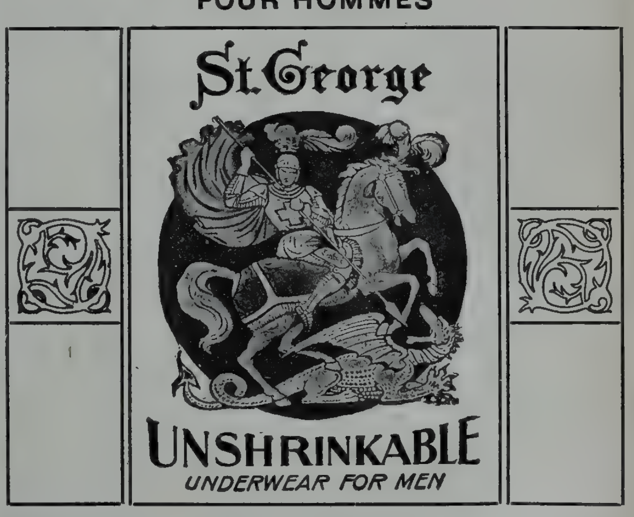
STANFIELDS LIMITED,

TRURO, N E.

SOUS-VETEMENTS

# Marque St-George

POUR HOMMES




*Faits en diverses pesanteurs et textures.*

LE WOOLNAP *porte aussi la marque de commerce ci-dessus por votre protection et la nôtre. . . . .*

élastiques pour le commerce de Noël. Il y a là une bonne exhibition de "pads" en crin qui se vendent bien, ainsi que le matériel à "pads" se vendant à la verge suivant la longueur désirée. On trouve aussi dans ce département des ruches en chiffon si à la mode maintenant, qui en forment un trait caractéristique. A cause d'une baisse sur le marché américain, la maison Greenshields Limited a pu s'assurer une belle ligne de sacs à main et de bourses qu'elle vend aux commerçants pour être détaillés à prix populaires: 25c, 50c, 75c et $1.00. Outre cette ligne, cette maison a les nouveautés les plus récentes en quantités variées comme genres et comme prix. Son stock de boutons pour le commerce d'automne est bien assorti.

Les cotonnades de toute espèce sont l'objet d'une bonne demande. Ce département a vu des affaires très actives depuis quelque temps et dernièrement les affaires ont été encore meilleures. Les stocks sont bien assortis mais les commandes ne devraient pas être retardées étant donné qu'il pourrait se produire une demande précipitée auquel cas les marchandises disparaîtraient rapidement. Les flanellettes sont en grande demande et les cotonnades écrues et blanches se vendent beaucoup.

Les marchandises tricotées sont bien assorties et toutes les lignes d'articles tricotés sont l'objet d'une bonne demande. Cette maison offre les corsages Norfolk dans toutes les couleurs et elle s'attend à une bonne demande pour cette catégorie de vêtements. Les sous-vêtements tricotés pour dames et pour enfants sont une spécialité de la maison Greenshields Limited qui en tient un bon assortiment. Elle a aussi des jerseys pour golf et des tricots pour bébés, des chaussons ,des bonnets, des tourmalines, des toques, des ceintures, des mitaines et des châles. Elle possède un assortiment complet de gants cachemire et ringwood et toutes les couleurs y compris quelques gants longs ringwood. Ce département a une forte ligne de bonneterie en laine que les clients feront bien de voir avant d'acheter leur stock.

Dans le département des tapis une nouvelle ligne de rugs a été ajoutée, laquelle intéressera les acheteurs. Dans ce départment il y a une collection complète de tapis, de rideaux, etc., à tous les prix, ainsi qu'un bon assortiment de couvertures et de confortables.

---




—M. Frank Labelle, représentant MM. S. F. MciKnnon & Co., de Montréal, vient de faire une excellente tournée d'affaires dans le Nord avec l'assortiment des marchandises d'automne.

—M. Wm. Alexander, gérant de la raison S. F. McKinnon & Co. Ltd, Montréal, vient de visiter New-York et Toronto, afin d'y obtenir les dernières nouveautés en vue des ouvertures des modes d'automne.

---

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)**

## LES FOURRURES DU NORD

L'époque où l'on recueille les fourrures, alors que le thermomètre marque quelquefois 60° au-dessous de zéro, n'a rien de bien attrayant. Ceux qui font la récolte des fourrures sont les Indiens indigènes et les Métis, qui ont vécu longtemps dans les régions des glaces et regardent ces régions comme leur appartenant. Ces peuples primitifs travaillent maintenant de façon qu'au cours d'une autre année les peaux des animaux à fourrure du Canada de l'extrême nord puissent être apprêtées et envoyées dans le monde entier, pour orner les épaules du beau sexe.

Aussitôt que possible, après les fêtes du Nouvel An, les chasseurs Indiens et leur famille vont dans les bois et commencent sérieusement la chasse au castor. Pendant l'automne et la première partie de l'hiver, ils ont recherché les emplacements des barrages faits par les castors et, quand ils en trouvent un, l'endroit où il est situé est localisé avec soin, inscrit d'une manière ineffaçable dans leur mémoire, de sorte que lorsque la fourrure est à point, les chasseurs retournent sur la scène et séparent l'heureuse famille qui s'était construit une maison sûre pour l'hiver. Malheur au petit animal dont l'habitation, construite avec l'instinct surnaturel dont le castor est doué, tombe sous l'oeil du chasseur indien. Cela veut dire d'autant plus de vêtements et de tabac pour l'Indien qui n'accorde aucune considération au castor pour son ingéniosité et son habileté. Quand la hutte du castor est découverte, l'Indien commence immédiatement ses opérations et le premier travail consiste à construire un barrage en travers de la rivière, à environ 30 veges en amont de la hutte et un aute barrage à la même distance, en aval de cette hutte. La méthode de construction du barrage est très simple et très rapide. Une étroite ouverture est pratiquée dans la glace, au milieu de la rivière et, par cette ouverture, des poteaux sont enfoncés si près les uns des autres, qu'un castor ne pourrait pas passer entre eux. Alors, tout est prêt pour la récolte de la fourrure.

Pendant qu'on construit les barrages, les huttes des castors sont laissées strictement de côté, car les petits animaux pourraient éviter le danger et se retirer du terrain de chasse quand il en est encore temps. C'est en quoi consiste la ruse des Indiens contre celle du castor et il est inutile de dire que la ruse de l'Indien triomphe toujours. Quand tout est prêt, la hutte du casor est envahie et cet animal, le plus timide et le plus modeste, abandonne la sécurité qu'il s'imaginait avoir pour plonger dans son élément ordinaire, l'eau, où il pense que rien ne peut lui nuire. Quand la hutte est vide, l'Indien dispose des pièges à l'ouverture qui se trouve sous l'eau, de sorte que si le castor revient à son habitation, il sera pris; ensuite, l'Indien cherche à découvrir autour de lui les différentes cachettes, entre les rangs de poteaux où les castors pourraient se cacher sous les rives des cours d'eau. En frappant sur la surface du sol qui recouvre ces trous creusés dans les rives, l'Indien effraie le castor qui se jette de nouveau à l'eau et l'Indien enfonce des pieux devant chaque cachette, de manière à ce qu'il n'y ait rien que l'eau où le castor puisse se cacher. Il n'y a qu'un seul chemin pour s'échapper et c'est le chemin de la hutte, où le piège attend tous ceux qui y entreront. Toutefois, la méthode ordinaire consiste à faire un trou dans la glace, près d'une des cachettes, sous les rives. Les pieux sont ensuite enlevés de l'entrée qui existe sous l'eau. Le castor, sans rien suspecter, se dirige de nouveau vers sa cachette et. comme il s'arrête au trou pratiqué dans la glace, il trouve la mort. L'Indien a placé un crampon aigu dans l'eau, à l'extrémité d'une longue perche et quand le castor vient vers le trou pratiqué dans la glace, un mouvement rapide le jette sur la glace, où un coup de hache termine sa vie.

Par ce stratagème habile, tous les occupants de la hutte sont généralement tués, car l'Indien n'est jamais pressé et passe à cela tout le temps qu'il faut.

On a trouvé jusqu'à 14 castors dans une seule hutte, à partir des plus jeunes, jusqu'aux vétérans âgés de nombreuses années. Quelquefois, les Indiens ne peuvent pas résister à la tentation de tuer les castors quand ils trouvent des barrages de bonne heure dans la saison, alors que le froid arrive. Cette pratique a été à peu près abandonnée pendant les dernières années, les commerçants l'ayant découragée et ne voulant pas payer un prix élevé pour de telles fourrures, de qualité inférieure.

Le castor est loin d'être la seule bête à fourrure que l'Indien se procure pendant l'hiver, mais, avant de nous occuper d'une autre chasse, il serait bon de voir comment l'Indien se prépare pour la chasse d'hiver.

En été, quand il n'y a pas de fourrures à recueillir, les tentes des Indiens sont plantées le long des rives d'un cours d'eau, à quelques milles des factoreries de la Compagnie de la Baie d'Hudson. Là, ils attendent l'orignal, qui est chassé des bois qu'il habite par les attaques des mouches "bulldog", qui ne sont pas mal nommées. Avec leur fusil à répétition, que beaucoup des Indiens du Nord portent depuis ces dernières années, ils abattent un bon nombre d'orignaux. Dans les cours d'eau, avec leurs filets, de manufacture indigène, ils pêchent suffisamment de poisson, et le poisson avec la viande de l'orignal leur fournit un menu qui satisfait les désirs de l'estomac de

l'Indien. Quand la quantité de poisson et de venaison est plus forte qu'il n'est besoin pour la consommation immédiate, la servante de l'Indien—sa femme—se met à faire sécher la provision supplémentaire, pour le marché. Le procédé de séchage demande beaucoup de travail, mais le temps n'a aucune signification pour l'Indien et encore moins quand il considère sa femme, de sorte que le travail se fait de toutes façons. De grands râteliers sont faits avec des perches et le gibier est coupé en de longues lanières minces et suspendues là où le soleil et le vent font disparaître toute humidité. Le poisson est séché de la même manière. Il arrive quelquefois, quand il fait chaud, que la viande ne se prépare pas bien, mais, même alors, le produit n'est pas gaspillé pour cela. Quand la viande est toute préparée, les squaws doivent s'occuper de la manufacture des mocassins ou des ouvrages ornés de perles, pour le commerce. Leur habileté dans ce genre de travail est bien connue et avant que la concurrence moderne ait pris leur place, ces articles étaient une source de revenu pour les commerçants qui se les procuraient à des prix modérés.

Quand arrivent les nuits fraîches et les journées courtes, les tentes en peau d'orignal sont plantées en dehors de la palissade de la factorerie la plus proche, le long du cours du Mackenzie. Les Indiens se mettent alors à échanger leur viande séchée, leurs mocassins et leurs ouvrages de perles, ainsi que tout ce qui peut avoir de la valeur pour les traitants. En retour, ils obtiennent surtout des vêtements, jamais d'argent, car l'Indien n'a maintenant aucun usage pour ce médium d'échange.

L'Indien fait un marché difficile, discute le prix des marchnadises. Comme à la chasse, il a tout le temps pour cela et il passe environ trois semaines à réunir ensemble toutes ses marchandises d'hiver.

Le tabac est pour l'Indien du Nord une nécessité et il lui faut le tabac le plus fort qu'il puisse se procurer. Cela, avec quelques pipes à bon marché et quelques allumettes lui semble bon pour passer un temps agréable pendant l'hiver. Le thé est l'article de luxe suivant et quand l'Indien s'est procuré ces deux articles, il met en stock des munitions et des vêtements.

Maintenant, toutes les affaires sont terminées et les Indiens avec leur famille partent pour la chasse. Ils empilent leurs marchandises et leurs tentes dans des canots et, soit en pagayant, soit en halant leurs embarcations, ils vont jusqu'à cent milles avant de trouver une place qui leur convienne. Si le terrain de chasse est près d'une rivière, la vieille tente est enlevée du canot et plantée, mais si l'Indien veut aller loin, dans l'intérieur des terres, il prend son canot et sa tente et va planter son camp plus loin. Alors, avec toutes les marchandises portables fixées par des courroies sur le dos de ses chiens et de sa squaw, il va dans l'intérieur. L'Indien dédaigne de porter un fardeau quand son épouse fidèle est avec lui, bien qu'elle puisse porter dans ses bras un bébé et il est surprenant de voir la charge qu'une de ces femmes indiennes peut porter sur son dos, sans un murmure, pendant des milles.

Finalement, après une longue marche, le camp est fixé près de quelque cours d'eau, où on peut se procurer une quantité de poisson pour nourrir hommes et chiens. Le camp est immédiatement disposé pour la nuit et toutes les provisions que les chiens pourraient endommager sont placées dans un endroit sûr, à la fourche d'un arbre et la squaw prépare une place de repos pour la nuit. Le camp temporaire est d'abord érigé et bien organisé, car les Indiens ont soin d'avoir chaud.

Des branches de sapin vert sont empilées pour former l'arrière du camp, d'où la chaleur provenant du feu fait en avant se réfléchira; on construit un feu en avant du camp et la bouilloire à thé est suspendue au-dessus des flammes. Pendant que la squaw installe le camp, l'Indien dispose toujours des pièges à lapins et il a de la chance quand il prend plusieurs lapins avant d'aller se coucher; il est ainsi sûr d'avoir de la viande fraîche pour son déjeûner. S'il arrive que l'Indien trouve une piste fraîche d'orignal pendant qu'il place ses pièges, il abandonne tout et suit la piste, laissant sa femme prendre soin d'elle même et des enfants. Souvent, il suit l'orignal pendant deux ou trois jours, et rarement il manque de le tuer. Il reste assez longtemps avec le corps de la bête, pour manger sa tête—car les chasseurs indiens doivent toujours manger la tête des orignaux qu'ils tuent. Si la squaw avait la permission de manger une partie de la tête de l'orignal, alors, d'après une superstition indienne, jamais le Nemrod indien ne réussirait dans sa chasse. Si l'animal a été tué près du camp, l'Indien traîne dans le camp le corps de l'animal, mais, plus souvent, surtout si le gibier est tué avant la chute de la neige, le camp est levé et transporté à l'endroit où le corps de l'animal se trouve. Alors, la squaw a un travail supplémentaire qui consiste à faire sécher la viande en surplus, tandis que le mari continue à tendre ses pièges. Ces pièges sont habituellement faits en corde, car le froid intense de l'hiver du Nord rend inutile le fil de fer ordinaire.

Un approvisionnement de poisson pour l'hiver doit être obtenu avant que l'Indien puisse attendre la grande chasse hivernale; aussi, il fait des barrages dans le cours d'eau près duquel il a logé son camp et ne laisse qu'une chute étroite, faite de perches dont l'écorce a été enlevée. A la partie inférieure de la chute, il suspend un grand panier et le poisson est pris à mesure qu'il passe ou bien, il place dans le même but un filet de fabrication indienne. Une fois pris, les poissons sont suspendus sur des bâtons par dizaines—les bâton passant à travers les queues, de sorte que, quand ils sont suspendus la tête en bas, les liquides du corps peuvent s'échapper, ce qui rend le produit très agréable au palais. Ce poisson ainsi préparé, quand il est pris en hiver et gelé, fait une nourriture splendide; mais s'il est pris pendant la saison chaude, il se putréfie souvent. On l'emploie comme nourriture pour l'homme et les chiens et

rien n'en est gaspillé ,qu'il soit en bon état de conservation ou non.

En ce moment, toute la nourriture pour l hiver a été préparée ou probablement il y a eu une bonne chute de neige, de sorte que le chasseur indien dit au revoir à sa squaw et à sa famille—la laisse faire tout le travail qu'elle peut faire et part pour disposer sa série de pièges pour la prise d'hiver. Bien souvent, il place jusqu'à 150 pièges sur un espace de 50 milles avant qu'il retourne au camp. Il est probable qu'au moins une douzaine de pièges sont en acier; ces pièges sont employés pour la plupart pour le renard, la martre le volverenne et la loutre; pour les plus grands animaux, l'Indien emploie la trappe indienne. Avec la première neige, il y a toujours une chance de trouver la piste d'un orignal et si l'Indien est assez heureux sous ce rapport, l'ours est également malheureux car il est rudement troublé dans son repos et, quand il sort de sa tanière pour voir quel genre de personne ose le réveiller de son sommeil d'hiver, il reçoit un coup d'une hache ou une balle perce sa tête alourdie par le sommeil et sa peau devient une partie de la récolte des fourrures.

Quand la ligne complète de pièges et de trappes a été posée, l'Indien l'examine tous les trois jours généralement. S'il a un fils âgé de dix ans ou plus âgé, il le prend avec lui, pour lui enseigner les secrets de la chasse. Si ce fils est plus jeune ,il reste au camp et aide sa mère à transporter du bois et de l'eau et à prendre soin du camp. L'Indien, quand il tend ses pièges, emporte avec lui aussi peu de matériel à pièges que possible. Le tabac et la pipe sont naturellement une partie de son outillage et il porte une petite hache, du thé et une petite bouilloire. Sous son bras il porte sa carabine, et le restant de sa viande séchée et de son poisson gelé est enveloppé dans une couverte et fixé par des courroies sur le traîneau tiré par ses chiens. Une couverte est tout ce que le chasseur indigène demande si le thermomètre ne descend pas au-dessous de 40°. L'attelage consiste en chiens forts et nerveux et ceux-ci sont dressés à obéir aux moindres désirs de leur maître. Le lynx doit presque toujours être pris dans un piège, car cet animal rusé ne se laisse pas facilement prendre par un appât. Le vison et la martre sont capturés par l'odeur des têtes de poissons qui sont un grand régal pour eux et qui sont employées comme appât. Au printemps, les ours sont souvent pris dans des fosses, près de leur repaire d'hiver ou près de cours d'eau où le poisson est abondant. La viande sentant fort est employée comme appât pour l'ours et elle est toujours arrosée de miel ou d'autre substance sucrée qui flatte les goûts épicuriens de l'ours.

Le chasseur indien a ses ennemis, de même que toutes les bonnes récoltes sont ruinées par quelque insecte ou quelque mouche. L'ennemi de l'Inhien est le volverenne et ce petit animal représente pour l'aborigène tout ce qu'il y a de mauvais et de méprisable. Cet animal suit la trace du chasseur et, avec un instinct presque humain, il lui vole son appât dans ses pièges, sans en faire jouer les ressorts. Il creuse un souterrain sous une fosse, pour s'emparer des petits morceaux de poisson gelé employés comme appât, et souvent il fait jouer le ressort du piège par pure malice. John MacDougall, le missionnaire vétéran du nord-ouest, raconte combien il est difficile de mettre la viande à l'abri du volverenne. De la nourriture était placée à l'extrémité d'une longue perche unie et cette perche était placée contre le tronc d'un arbre privé de branches. Le volverenne grimpa sur un arbre voisin et sauta sur le sac contenant la viande. Il fit cela plusieurs fois de suite, enfonçant ses griffes dans le sac et puis tombant sur la neige. A la fin, il déchira le fond du sac, et les aliments tombèrent sur le sol, puis l'animal emporta le poisson gelé et le cacha dans une autre place, pour s'en servir plus tard.

La règle générale des Indiens pour la chasse s'applique à tout l'hiver; si des pistes d'orignaux sont aperçues, ces pistes doivent être suivies. Pendant l'intervalle qui existe entre les visites aux trappes, les Indiens visitent les pièges à lapins et si l'Indien n'est pas éloigné de plus de 30 ou 40 milles d'une factorerie, il fait savoir aux traitants qu'il a plusieurs centaines de lapins en mains. Le traitant envoie un traîneau de chiens et rapporte en un seul voyage 270 ou 300 lapins.

Mais on n'a jamais beaucoup écrit sur les périodes pénibles par lesquelles les femmes du Nord doivent passer; peut-être aussi que les femmes des Indiens ne regardent pas ces épreuves comme des choses pénibles. La superstition indienne — et la religion chrétienne n'a pu déraciner ce mal — se fait sentir le plus durement sur les femmes. En certaine saison, ou lorsque la femme n'est enceinte que d'un mois, elle n'a pas la permission d'aller dans le même canot que son mari, ni même de marcher sur les empreintes de ses pas. Bien que la neige soit épaisse, il faut qu'elle fasse par elle-même un nouveau sentier et, s'il est nécessaire qu'elle voyage sur l'eau, un radeau est construit, sur lequel elle s'assied. S'il y a deux canots, une plateforme est construite entre les deux, pour l'usage de la squaw.

Quand la grande chasse d'hiver est passée, des préparatifs sont faits pour se rendre aux factoreries, où les fourrures prises peuvent être échangées avec les hommes blancs. Il y a aussi une certaine quantité de peaux préparées de jeunes animaux, si l'Indien a réussi à tuer un bon nombre d'orignaux. Si l'Indien, par chance, a capturé un ou deux renards argentés, sa prise sera précieuse et il vivra dans le luxe pendant tout l'été et il pensera aux jours froids et aux longues nuits d'hiver, où il gagnera de nouveau les bois.

Telle est la vie du chasseur indien; il est satisfait de cette vie et se contente de peu.

---

## LE RECOUVREMENT DES DETTES

Des milliers de dollars sont perdus tous les jours par la négligence des créanciers

Si un jour a été fixé pour un paiement, soyez là pour le recevoir.

Si la dette n'est pas payée, au jour fixé, suivez de près le débiteur.

Si celui-ci ne peut pas payer, fixez une autre date pour le paiement. Des paroles aimables et un air de bonne humeur font plus d'effet invariablement que des menaces de recours à la loi.

Si le débiteur demeure dans le voisinage, allez le voir et faites lui part de votre pressant besoin d'argent, etc.

Si vous ne pouvez pas tout obtenir, acceptez une partie du paiement et faites vous faire un billet pour le reste. Il est plus facile de disposer de billets et d'en faire le recouvrement que de comptes ouverts.

Si le débiteur est irresponsable, faites-lui prendre un endosseur, de façon que vous puissiez vous procurer par ce moyen de l'argent à la banque.

Si possible, connaissez votre homme.

Avec certains hommes, il est absolument nécessaire d'agir d'une manière formelle et sévère, tandis qu'avec l'homme qui a l'intention de payer, il vaut mieux parler avec amabilité, tout en restant franc et en agissant en homme d'affaires.

Si un débiteur demeure au loin, écrivez-lui une lettre courtoise en lui envoyant son compte et en lui demandant un règlement.

S'il est nécessaire, il faut envoyer une seconde ou une troisième lettre.

Organisez une association locale et, si le débiteur ne veut pas payer, fermez-lui tout autre crédit dans votre ville. Cela le ramènera dans le droit chemin, quand tout autre moyen ne réussit pas.

Mieux encore, cela l'empêchera de jouer son jeu aevc les autres marchands de la ville, et, tant qu'il ne devra de l'argnt qu'à un ou dux marchands, il les paiera pour rétablir son crédit et deviendra ainsi un honnête homme.

Ne prêtez pas d'argent, même à votre meilleur ami, sans exiger un billet.

---

**L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.**




SEPTEMBRE 1908



Les nouveaux échantillons de tapis pour le Printemps viennent d'être reçus et nous sommes très enthousiastes à leur sujet.

Nos voyageurs vous rendront visite sous peu et vous pourrez alors juger par vous-même; mais nous avons confiance que les tapis "Lion" représentent les meilleures valeurs et les meilleurs patrons qu'on puisse obtenir au Canada ou en Grande Bretagne.

Beaucoup des modèles sont exclusifs à la maison Brock Co., pour le Canada.

Un mot seulement au sujet des ordres par lettres. Nos ventes par l'intermédiaire de ce département augmentent journellement. Permettez-nous de VOUS montrer pourquoi en remplissant votre liste.

# The W. R. Brock Company (Limited)

## Montréal.










# Les Patrons McCall au Canada



LES commerçants canadiens verront avec plaisir l'ouverture à Toronto d'une manufacture pour la production et la distribution des célèbres patrons McCall concernant la mode. La manufacture de patrons en papier, déclarée la plus grande et la mieux outillée du Dominion, a été établie par la McCall Company, 61-63 rue Albert, Toronto, et, à l'avenir, les patrons McCall employés au Canada, seront faits dans cet établissement. Cela rend possible aux commerçants canadiens en nouveautés et en marchandises générales de se procurer les productions McCall avec tous les avantages de conditions, de prix et de livraison, dont jouissent les commerçants des Etats-Unis. ¶ Les patrons McCall sont sur le marché depuis 1870, et sont les premiers patrons en papier auxquels on puisse se fier, qui ont eté vendus à 10 et 15 cts. Ce que prétend surtout la Compagnie, c'est quelle apporte la plus grande attention au côté pratique de ces patrons ; elle ne s'efforce pas seulement de produire les meilleurs genres, mais de dessiner des vêtements qu'une femme peut faire sans difficulté. ¶ L'exactitude, la confiance qu'on peut lui accorder et la simplicité sont choses beaucoup plus importantes dans un patron en papier que les genres élaborés impossibles à reproduire, sauf par des couturières expertes. C'est à ces caractères que la McCall Company doit principalement ses succès remarquables aux Etats-Unis et, comme les goûts féminins dans les deux pays sont similaires, les patrons McCall devraient devenir tous les jours plus populaires au Canada.

*Reprouuit d'un article éditorial éditorial du "Dry Goods Review" du Canada, numéro du mois de février 1908*

CONDITIONS ET ÉCHANTILLONS FOURNIS SUR DEMANDE. S'ADRESSER AU BUREAU PRINCIPAL

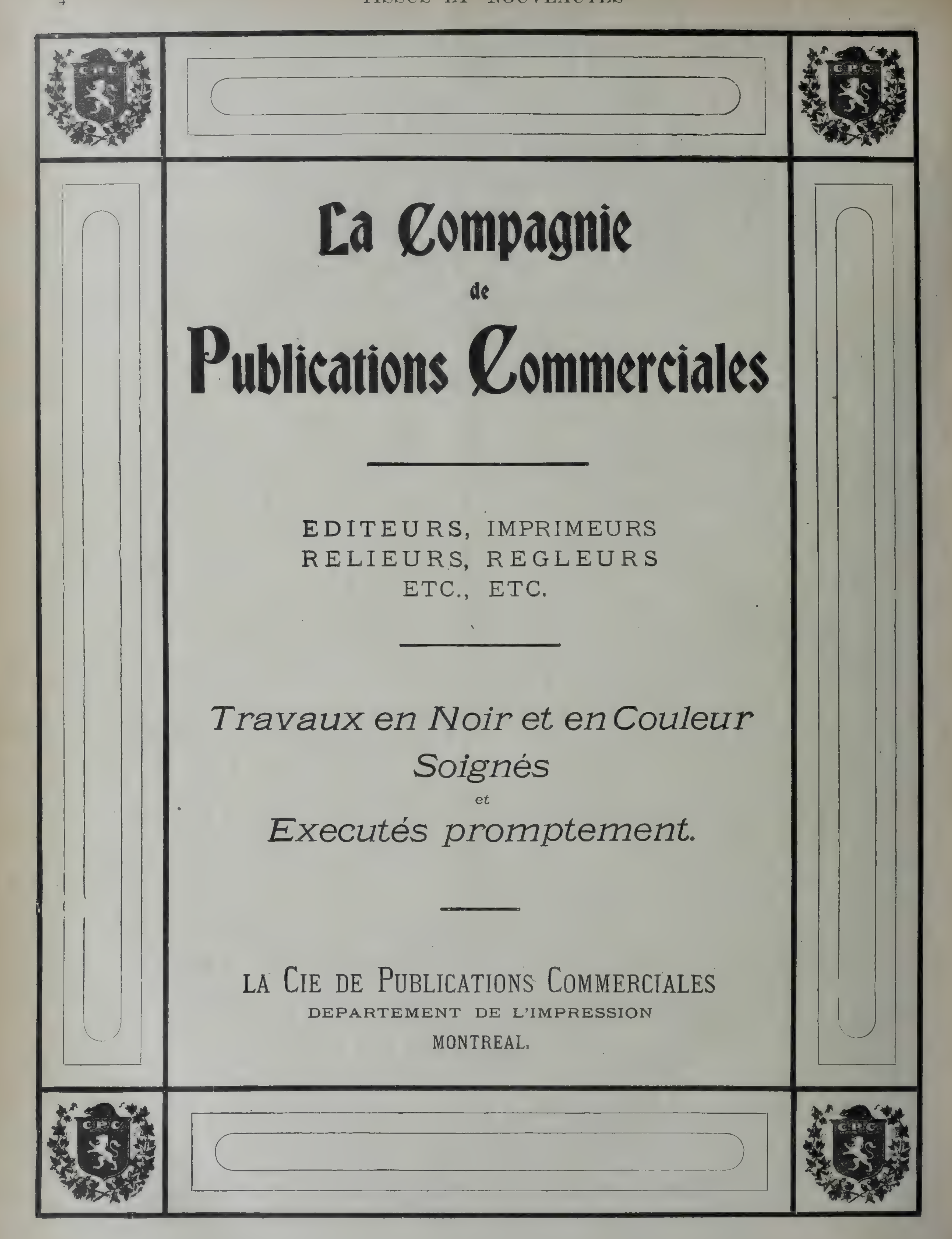
## THE McCALL COMPANY

MODES

236-246, OUEST 37IÈME RUE, – NEW-YORK

TORONTO CHICAGO SAN FRANCISCO

Fondée depuis 38 ans. N'est pas dans le Trust. Pas de liaison avec d'autres maisons.


C.P.C.
La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.




(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, SEPTEMBRE No 9

## ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

### Convention annuelle de 1908 à Montréal

La convention des Membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens a eu lieu cette année, à Montréal, du 15 au 17 septembre.

Dès le 14, un nombre considérable de délégués de toutes les parties du pays arrivaient à Montréal, pour assister aux travaux de la Convention et, peut-être aussi, dans le but de faire connaissance avec la métropole commerciale du Canada que beaucoup n'avaient jamais visitée.

M. l'échevin George W. Sadler, président de la section montréalaise de l'Association des Manufacturiers Canadiens et du comité de réception des délégués du dehors, s'est, avec les membres dudit comité, mis avec sa courtoisie et son obligeance coutumières entièrement à la pisposition des visiteurs, se multipliant pour leur donner tous les renseignements pouvant leur être utiles pendant leur séjour dans notre Cité.

Le mardi 15, vers dix heures, l'Hon. J. D. Rolland déclarait la convention ouverte. Il fut alors donné lecture des minutes de la dernière convention, et le secrétaire présenta son rapport résumant tous les travaux de l'année. Les délégués présentèrent ensuite les diverses communications qu'ils pouvaient avoir à soumettre dans l'intérêt de l'Association.

Puis lecture est donnée des rapports des différents comités:

**Industrial Canada.**—Le rapport du comité de publication de l'"Industrial Canada", organe officiel de l'Association indique que les recettes de cette publication ont été de $16,987.51 et les dépenses de $14,320.43, donnant un surplus net très satisfaisant. Le nombre des abonnés a été augmenté de 250. Le dernier volume contient 1,154 pages ou 180 pages de plus que le volume précédent. Distribution gratuite en est faite aux grandes maisons d'importation de l'étranger, aux chambres de commerce des différents pays ainsi qu'aux bibliothèques publiques.

**Membres de l'Association.**—Le nombre des membres de l'Association a augmenté de 23 durant l'année: 199 noms ont été retranchés de la liste et 222 y ont été ajoutés; par suite de la dépression des affaires, un certain nombre de manufacturiers ont ajourné leur inscription et plusieurs se sont retirés par raison d'économie un ou plusieur de leurs associés restant membres de l'Association. Le nombre des membres de l'Association est actuellement de 2,184, ainsi répartis par provinces: Ontario, 1,308; Québec, 556; Nouvelle-Ecosse, 88; Colombie Anglaise, 69; Nouveau-Brunswick, 48; Manitoba, 100; Alberta et Saskatchewan, 12; Ile du Prince-Edouard, 3.

On calcule que 500 manufacturiers au moins restent encore en dehors de l'Association et qui devraient en faire partie; le comité fera tous ses efforts pour les faire entrer dans les rangs de l'Association.

**Bilan financier.**—Le trésorier, M. Geo. Booth fait rapport que l'actif de l'Association est de $30,562 et qu'après déduction du passif, y compris $7,006 de cotisations dues et non payées, il reste un surplus de $21,945. Il a été calculé que si l'Association n'avait pour payer toutes ses dépenses que les revenus des cotisations, il y aurait un déficit de $1,204. L'actif disponible comprend: argent en caisse, $9,876; débentures de la Cité de Toronto, $4,231 et déposé à la Toronto General Trust Company $5,000.

La création récente d'un département du tarif entraînera pour l'année courante une augmentation de dépenses de $4,000 à laquelle il faudra ajouter une somme de $1,000 pour la commission du travail de la Nouvelle-Ecosse.

**Discours du président:**—

Après avoir souhaité la bienvenue aux membres venus du dehors et fait quelques remarques relatives à la dépression commerciale dont la fin approche, l'Hon. J. D. Rolland, président de l'Association, aborde la question de l'industrie lainière au Canada.

Cette industrie, dit-il, est dans une situation déplorable, faute d'être suffisamment protégée par le tarif des douanes et elle devra disparaître si une main secourable ne lui est tendue.

"Avant l'octroi à la Grande-Bretagne d'une préférence irraisonnée de 25 pour cent, et plus tard de 33 1-3 pour cent, l'industrie de la laine progressait. Depuis, bien que la population ait augmenté de près de 2,000,000 d'habitants, cette industrie a sans cesse périclité. D'après un rapport fait au parlement par le gouvernement, le 30 avril dernier, la valeur des marchandises en laine importées en 1897 était de $7,094,909, et en 1908, de $21,213,234, augmentation, en onze ans de 199 pour cent. Le recensement industriel de 1906 démontre les faits suivants concernant les marchandises n laine manufacturées au Canada en 1900 et 1905:

Note: Le terme "marchandises en laine" au recensement ne comprend pas: les tapis, les vêtements, les mattes et rugs, la bonneterie, les articles en tricot, les fils, l'étirage de la laine.

1900: Nombre d'établissements occupant cinq ouvriers, 157. Capital, $10,486,198. Nombre d'employés, 6,795. Valeur des produits, $7,359,541.

1905: Nombre d'établissements occupant cinq ouvriers et plus, 103. Capital, $6,808,233. Nombre d'employés, 4587. Valeur des produits, $5,717,735.

Diminutions: Nombre d'établissements occupant cinq ouvriers et plus, 54. Capital, $3,677,965. Nombre d'employés, 2,208. Valeur des produits, $1,651,806.

"Ce rapport démontre encore qu'entre 1900 et 1905, il y a eu une diminution de 6 à 3 dans le nombre des filatures de laine; de 6 à 3 dans les fabriques de nattes, de 10 à 5 dans le nombre des fabriques de tapis.

"D'après les renseignements que j'ai pu obtenir, le coût de la main-d'oeuvre dans les fabriques de laine du Canada dépasse le coût de la main-d'oeuvre des fabriques anglaises, de plus du montant de la protection accordée par le tarif.

En outre, la machinerie importée au Canada pour l'industrie textile, grâce au fret et aux droits de douane, coûte encore trente pour cent de plus; des statistiques dignes de foi indiquent qu'en Grande-Bretagne, le coût des bâtisses est de quarante pour cent moindre qu'au Canada; là le charbon coûte cinquante pour cent de moins qu'ici; ici, les frais d'intérêt, de vente et autres dépenses diverses dépassent de beaucoup les mêmes frais en Angleterre.

De ce qui précède, il est évident que si une main secourable ne lui est pas tendue de quelque côté pour l'arrêter dans sa marche descendante, l'industrie lainière au Canada devra disparaître rapidement. C'est au peuple Canadien de décider immédiatement si oui ou non cette industrie vaut qu'elle soit maintenue. Si non, qu'on ferme immédiatement les manufactures et qu'on invite leurs 4,500 ouvriers à chercher du travail ailleurs. Si oui, qu'on la traite bien, afin que le fermier puisse recevoir un prix raisonnable pour sa laine, l'ouvrier un salaire raisonnable pour son travail et le manufacturier au moins l'intérêt ordinaire sur son capital.

M. Rolland donna ensuite un résumé de notre commerce avec l'étranger, montrant combien le pouvoir d'achat du pays avait été contrarié par la dépression des affaires et analysa au point de vue des manufacturiers, la situation du travail, appuyant sur le fait que le ralentissement soudain de la marche de l'industrie et l'annulation des ordres avaient jeté, l'hiver dernier, bon nombre d'ouvriers sur le pavé. Malgré le soulagement apporté par une reprise, au printemps, des travaux de construction de chemins de fer, puis ensuite la récolte abondante dans l'Ouest, on prévoit que l'hiver prochain sera dûr pour l'ouvrier et il est à espérer que les manufacturiers lui prouveront leur sympathie en cherchant les moyens de le soulager.

L'immigration constante des colons et des bons ouvriers de ferme n'a pas contribué à rendre la situation difficile, mais elle a, au contraire, aidé à procurer de l'emploi aux commerçants, aux commis, aux artisans, etc.

"Mais le travail de la colonisation ne peut progresser qu'à mesure que les voies de communication s'ouvrent et s'améliorent. Ceci m'amène à parler de la question du transport, mais c'est un sujet tellement étendu que je ne puis espérer que toucher à deux ou trois points.

"Dans un pays comme le Canada dont la partie habitable, ou du moins la partie qui est habitée, n'est qu'une bande de terre large de trois ou quatre cents milles et s'étendant d'une extrémité à l'autre du continent, il est de la première importance que nous gardions notre grand chemin de commerce ouvert vers l'Est et vers l'Ouest. Nous devons viser à nous suffire, à nous fier aux provinces voisines plutôt qu'à l'étranger, nous devons, par tous les moyens légitimes, stimuler le commerce interprovincial, car si nous perdions la communauté d'intérêts qui vient du commerce mutuel, nous perdrions l'un des plus puissants facteurs d'unification nationale.

"C'est en obéissance à ce principe que nous avons entrepris la construction de l'Intercolonial et du Transcontinental, tandis que nous avons subventionné en terres et en argent le Pacifique Canadien, le "Canadian Northern", le Grand-Tronc et vingt autres lignes. La preuve en est que les chemins de fer du Canada ont reçu en argent, des gouvernements provinciaux, municipaux et fédéral, l'énorme somme de $181,000,000, et des dons en terres de 52,000,000 d'acres. Si l'on calcule au bas mot que la terre valait $1.00 l'acre, les subventions totales ont été de $233,000,000, soit presque un cinquième du capital-actions et de la dette consolidée de tous les chemins de fer du Canada. Il n'est pas étonnant que nous nous intéressions tant au progrès de nos chemins de fer et que nous voulions être les seuls à profiter du trafic que leur donnent nos fermes, nos mines, nos forêts et nos fabriques.

"Nos provinces du Nord-Ouest se couvrent d'un réseau complexe de chemins de fer jusqu'à la frontière et ceux qui l'ont construit ne sont pas tellement philanthropes qu'ils veuillent transporter pour rien nos moissons. Ils ne tiennent pas à donner le commerce qu'ils peuvent faire aux lignes canadiennes, mais ils voient plutôt dans la fertilité de nos champs de l'Ouest un riche magasin qui enrichira les grands chemins de fer américains. Si nous ne nous remuons pas, nous verrons, mais trop tard, que nous ne sommes plus les maîtres de la situation. Le 30 juin 1907, il y avait au Canada, d'après les rapports officiels, 1,173 milles de chemins de fer, possédés ou contrôlés par les Américains, tous travaillant plus ou moins à envoyer le commerce vers le Sud de la frontière. Déjà une grande quantité du blé récolté au Nord-Oouest, est expédiée par les ports du golfe du Mexique. Pendant certaines saisons le grain peut se transporter à prix excessivement bas par la voie du Mississipi, à l'amélioration de laquelle le gouvernement américain dépense, dit-on, 25 millions par année. Les Etats-Unis ont aussi voté 101 millions pour creuser et élargir le canal Erié, de Buffalo à New-York, ce qui permettra de charger 3 1-2 cents le minot pour le grain expédié de la tête des grands lacs à New-York.

"Pendant ce temps le coût moyen du transport du grain du Nord-Ouest à Fort William, est de 10 cents le minot, et de Fort William à Montréal, en des conditions normales, de 5 à 6 cents. Pour lutter contre la concurrence américaine, il nous faut améliorer nos routes par eau à n'importe quel prix. En creusant le canal de Welland, nous pourrions faire arriver à Kingston les bateaux tirant 20 pieds d'eau au lieu de les arrêter à Port Colborne. Il faudrait des améliorations semblables aux canaux du Saint-Laurant. Et nous ferions encore mieux en construisant le canal de la vallée de la rivière aux Français à Ottawa.

"Je ne tiens pas à parler pour l'une ou pour l'autre route, mais je crois que nous devrions résoudre cette question vitale, non seulement pour rester maîtres de notre commerce, mais aussi pour mettre le Canada sur le chemin du commerce mondial.

"Je désire me déclarer catégoriquement pour la prohibition totale et absolue de l'exportation du bois à pulpe. Rien ne peut compenser la perte que nous cause chaque année l'exportation de l'article brut. Tout ce que le Canada retire par corde de bois à pulpe exporté, y compris le prix du fret jusqu'à la frontière, c'est $6.70 à $8.50, selon que le bois provient des terres particulières ou des limites louées de la Couronne. Si ce bois était manufacturé en papier au Canada, il rapporterait $37.40 la corde. Nous perdons donc $28.90 au bas mot sur chaque corde exportée. Pendant l'année finissant le 31 mars 1908, nous avons vendu aux Etats-Unis 902,311 cordes; nous avons donc perdu $26,076,787 et il faut se souvenir qu'une partie de cette somme consiste en salaires qui auraient été payés à nos ouvriers.

"En 1905, les Etats-Unis ont placé $277,500,000 dans l'industrie de la pulpe et du papier; leur production valait $188,715,000 et ils ont payé en salaires $38,000,000. L'an dernier, le Canada, leur a vendu un cinquième du bois à pulpe qu'ils ont consommé. On peut donc en conclure que, si tout ce bois avait été manufacturé au Canada, cela aurait voulu dire un placement de $55,500,000, une augmentation de production de $37,743,000 et une augmentation de salaires de 7,600,000.

"Les maisons américaines sont aujourd'hui maîtresses de 25,000 milles carrés de limites à bois dans la province de Québec et les provinces maritimes. Si nous persistons à suivre notre politique actuelle, ce sera vendre notre droit d'aînesse pour un plat de lentilles. Il est donc temps de crier: Halte!

"Le gouvernement a sagement aidé à cette industrie par une législation récente qui aura pour résultat d'augmenter

l'usage de la feuille domestique dans la fabrication du tabac et des cigares, mais la demande est limitée à la consommation locale et la production dépasse la demande; il faut donc chercher à exporter.

"Le sol du Canada peut produire aisément 25 millions de livres de tabac par année et la consommation locale n'est pas plus d'un tiers.

"Mais nos producteur ne peuvent pas facilement faire la concurrence sur les marchés étrangers à cause du coût très bas du travail des noirs dans les Etats du Sud. De plus, c'est un industrie presque neuve chez nous, tandis que la perfection obtenue dans le Sud par des générations de producteurs a mis le tabac américain au premier rang. Le climat du Canada est tout aussi favorable que le climat américain, mais à cause de l'état d'enfance de l'industrie, le gouvernement doit venir à son aide et il le fera par les moyens suivants:

"1o. En engageant des experts dans les districts de culture du tabac au: Etats-Unis pour instruire nos fermiers dans l'art de préparer et d'empaqueter le tabac.

"2o. En établissant des fermes expérimentales, sous la direction d'experts, dans les districts de culture de Québec et d'Ontario.

"3o. En encourageant l'exportation par un bonus de 2 cents la livre, par exemple ,pendant un certain nombre d'années, ou, jusqu'à ce que les méthodes aient été perfectionnées et que nous puissions soutenir la concurrence sur les marchés du monde.

"Il est entendu que les profits sur le tabac sont plus grands que ceux donnés par tout autre produit de la ferme, car on peut en obtenir $100 par acre et le marché est virtuellement illimité pour une exportation bien conduite.

"L'avenir est donc excellent pour cette industrie, si le gouvernement adopte les moyens que je viens d'indiquer.

"Pendant trois ans, cette association, appuyée par le travail organisé et les Chambres de Commerce, a montré au gouvernement fédéral le besoin urgent de se renseigner sur les moyens de protéger et d'encourager les jeunes gens de talent du pays et d'imiter ce qui a été fait dans les autres pays. L'exemple nous en a été donné par les Etats-Unis et la Suisse. Aujourd'hui, nous sommes les seuls à négliger l'instruction technique. Ce serait pourtant un service que le gouvernement fénéral rendrait au pays en faisant faire cette enquête. Les conclusions auxquelles il arriverait seraient un guide et un stimulant pour tous.

"Il n'est pas nécessaire d'entrer dans les détails. Jusqu'ici le gouvernement fédéral ne semble pas prêt à entreprendre cette enquête. Notre comité d'instruction technique a en conséquence décidé de recommander à la convention que l'Association l'entreprenne et consacre une somme de $5,000 aux dépenses qu'elle nécessitera, le reste de la somme devant être pris à d'autres sources et la dépense se répartissant sur deux ans.

"Les résultats n'en pourraient être qu'à l'honneur de notre association, ils stimuleraient l'industrie et montreraient jusqu'à quel point les manufacturiers s'intéressent à leur pays.

L'hon M. Rolland termine en remerciant tout le monde pour le concours qui lui a été donné et en faisant des voeux pour que l'Association continue à prospérer.

### Séance de l'après-midi

A la reprise des travaux l'après-midi du premier jour de la convention, le comité des affaires parlementaires, le comité des assurances et le comité britannique ont présenté leur rapport.

**Affaires parlementaires.**—"Les temps sont durs", là où il y avait pénurie d'ouvriers il y a maintenant pléthore. Le flot migratoire est venu compliquer la situation et par leur maque de réflexion, les ouvrier sont stimulé le courant d'immigrtaion qu'ils avaient tant d'intérêt pourtant à retarder. Dans ces circonstances le comité croit ne pas devoir exposer ses vues au gouvernement pour l'encouragement à l'immigration des ouvriers.

—Le travail organisé a continué toute l'année à faire des tentatives à Ottawa en faveur des travailleurs, et M. Verville, le député ouvrier, a, de nouveau, présenté son projet de loi stipulant que dans tous les travaux du gouvernement on ne ferait pas travailler les ouvriers plus de 8 heures par jour.

Cette loi ne fut pas mise aux voix.

—Le même sort a étéà réservé à la loi de M. R. Smith, député de Nanaïmo, qui voulait que l'étiquette unioniste fut reconnue comme marque de commerce. Légaliser l'étiquette unioniste serait légaliser le "boycottage".

—Le comité s'est contenté de prendre exception à certaines clauses de la loi tendant à créer des organisations industrielles et des sociétés coopératives parmi les agriculteurs et les ouvriers. Cette loi avait pour parrain M. F. D. Monk, député. Etant donnés les succès remportés en Belgique, en Suisse et en Ecosse, par ces sociétés, il est à prévoir que bientôt elles existeront au Canada.

—Il est à souhaiter que le gouvernement se rende à notre demande en établissant le jour d'actions de grâces, un lundi, afin de ne pas couper la semaine commerciale par un jour de chômage.

—Des retards dans la transmission de télégrammes ayant causé de lourdes pertes, le comité a fait amender la loi et désormais les compagnies de télégraphe seront sous la juridiction de la commission des chemins de fer qui avisera à l'efficacité des services.

—Une législation spéciale a été adoptée pour prévenir les fraudes et les punir quand elles sont découvertes.

—Les banques feraient acte de patriotisme en gardant ici leurs capitaux, au lieu de les placer sur le marché de New-ork, car parfois les rentrées sont difficiles ou tardent trop et le pays en souffre. D'ici à deux ans il faudra certainement réformer la loi concernant les banques.

—L'Association reconnaissant qu'il faut absolument protéger l'ouvrier contre les accidents, a soumis, à la commission chargée d'étudier ce projet à la législature de Québec, un plan raisonnable et pratique.

—L'Association s'indigne à bon droit contre le travail des enfants à l'usine et toute législation aidant à le rendre impossible reçoit de cette association le plus grand encouragement. Dans presque tous les cas ce sont les parents et non l'employeur qui sont responsables.

—La nouvelle loi électorale d'Ontario fait perdre de 10 à 16 pour cent du travail productif à tout manufacturier, un jour d'élection, car elle stipule que tout ouvrier voteur, peut s'absenter de midi à 2 heures, sans préjudice à son salaire.

Il faudrait rétablir l'ancien proviso ou bien tenir les bureaux de votation ouverts jusqu'à 8 heures du soir.

**Assurances.**—Le rapport du comité sur les assurances fut adopté en bloc et à l'unanimité. Ce rapport est une documentation fort exacte sur les pertes causées par le feu et les moyens à prendre pour prévenir les désastres. Le comité encourage fort les méthodes du système mutuel.

**Bureau britannique.**—Le comité raconte par le menu les causes qui ont amené la fermeture du bureau de l'Association en Angleterre. Son inefficacité à rendre les services qu'on en attendait est la principale cause et, devant le nombre considérable des plaintes, il a fallu le fermer.

Ce rapport mit fin aux travaux de l'après-midi.

### Réception

La grande salle du musée Peter Redpath, à l'Université McGill, avait été superbement décorée et illuminée, le soir, pour y recevoir les membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

M .le principal Peterson a souhaité la bienvenue aux distingués visiteurs, qui étaient au nombre d'environ deux cents. La plupart des manufacturiers étaient accompagnés de leurs femmes.

M. Peterson a félicité l'Association du succès de sa convention, succès qui continuera certainement dans les années à venir.

M. le principal a fait un rapprochement entre le professeur et le financier







Chapeau en velours noir, avec deux grandes ailes grises et épingles à tête ronde, piquées dans les tiges de plumes dont les barbes ont été enlevées.

**Modèle de Mathilde Spiegl.**

ou le manufacturier. Il faut déployer beaucoup d'habileté, dans les finances, pour maintenir une institution comme le McGill.

L'idée que les universités sont séparées du monde pratique est mauheureusement trop répandue. Cependant, c'est dans les universités que les jeunes gens se préparent pour la lutte de la vie, et l'on devrait suivre l'exemple des manufacturiers qui rapprochent les hommes d'affaires et ceux qui se destinent à les joindre dans les affaires.

Le nombre des étudiants qui entrent dans la carrière industrielle et commerciales augmente beaucoup. Grâce à nos écoles techniques, nous pouvons aujourd'hui, dans la province de Québec, faire notre marque parmi les nations commerciales. Il nous reste encore cependant beaucoup à faire de ce côté.

M. l'échevin Geo. Sadler, président de la section de Montréal, a souhaité la bienvenue aux délégués ,au nom de ses collègues et de la ville.

Comme échevin de Montréal, il est heureux de l'occasion qui lui est offerte de montrer aux citoyens des autres villes les progrès énormes accomplis par Montréal, depuis quelques années, dans toutes les branches du commerce et de l'industrie.

M. Hobson, de Hamilton, 1er vice-président de la section d'Ontario, a remercié la section de Montréal, de cette magnifique réception.

D'après lui, le succès de la convention de Montréal surpasse tous les congrès tenus dans les autres villes.

Il a félicité les manufacturiers des progrès accomplis dans la métropole du Canada.

Parlant des écoles techniques, M. Hobson a dit qu'il espérait voir bientôt ces écoles répandues dans toutes les villes canadiennes.

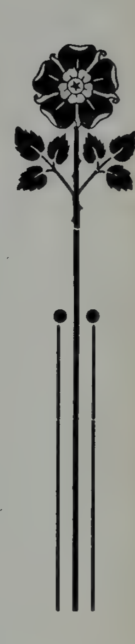
Après les discours, M. l'échevin Sadler invita les visiteurs à passer dans une autre salle, où des rafraîchissements furent servis.

De l'aveu de tous, la réception au McGill a été l'une des plus belles qu'on ait jamais vues à cette université.

L'avenue et les parterres de l'Université étaient brillamment illuminés. Une garde d'honneur avait été fournie par les autorités municipales.

Aux sons d'une musique entraînante, les invités pénétrèrent dans la salle du





Chapeau élégant en velours brun avec bordure grecque en braid doré, garniture de plumes de faisan et tête de chouette.

**Modèle de la maison Carlier**

musée, où un magnifique programme musical fut exécuté.

Sous la direction de M. C. Riechling, un orchestre puissant a fait entendre d'excellents morceaux.

M. Joseph Saucier, le chanteur bien connu, a rendu avec art plusieurs morceaux des grands maîtres. Il eut les honneurs du rappel. Il en fut de même de Mlle Clémentine Varney.

Parmi les personnes présentes à cette réception, on remarquait: l'hon. J. D. Rolland et Mme Rolland, M. F. C. Larivière, professeur, et Mme Adams, Dr J. C. Cameron et Mme Cameron, M. Wm. Rutherford, M. et Mme J. W. Paterson, M. et Mme L. Rolland, M. et Mme E. Rolland, . le doyen Walton et Mme Walton, Dr Cunliffe, M. Alp. N. Brodeur, M. J. A. Larue, M. et Mme J. B. Campbell, M. et Mme F. Chadwell, M. A. Chadwick, M. et Mme Chambers, M. J. Godin, M. et Mme F. Pauzé, M. A. B. Ames, M. et Mme C. C. Holland, M. Geo. Sadler et Mme Sadler, M. et Mme W. R. Dunn, le professeur H. T. Barnes, M. Fortin et Mlle Foster, M. et Mme J. M. Fortier, J. U. Emard, C.R., et autres.

### Séance du 16 au matin

La reprise des travaux de la convention, mercredi le 16, s'est faite par la lecture du rapport du

**Comité des transports.**—Ce comité fait rapport sur tout ce qui a été accompli pendant l'année pour améliorer les transports et réglementer les taux de fret.

Un grand nombre de questions affectant le trafic et les transports ont été discutées par la commission des chemins de fer, d'autres ont obtenu une solution et quelques-unes restent pendantes.

L'Association se plaît à remercier la commission des chemins de fer d'avoir fixé au 1er janvier la dote où les taux d'hiver doivent prendre effet.

La classification du fret étant la base de tous les tarifs, elle représente la répartition du coût des transports.

Il importe donc, et c'est ce que votre comité a fait, de surveiller diligemment le travail des commissaires sur ce chapitre. Plusieurs changeemnts ont été effectués, mais sans détriment pour l'association.

Les plus grands ennuis résultent du fait des dommages causés au fret en transit. Presque toujours, c'est l'expédi-







Turban avec passe couverte de fourrure. Garni d'une rosette en ruban satin, et d'un cabochon en fourrure ou en velours et d'une touffe d'aigrettes.

teur ou le consignataire qui porte le poids des dépenses encourues.

La commission des chemins de fer doit prochainement se saisir de la question et déterminer qui devra porter le fardeau des responsabilités.

L'Association a dû aussi s'occuper longtemps des réformes à faire subir aux "Connaissements", (bill of lading).

L'on visait surtout à simplifier la formule et à la rendre plus concise et plus précise. Des négociations sont encore pendantes et avant peu nous obtiendrons un résultat probant.

Dans le cas des transports par transatlantiques, un projet de loi tendant à rendre l'arrimeur responsable des dommages subis par les marchandises en transit, a passé au Sénat, mais fut porté trop tardivement devant le parlement pour y être adopté à la dernière session.

—Le gouvernement ayant obtenu autorité pour établir un service entre le Canada et la France, notre comité a fait des instances afin que l'on obtienne pour les exportateurs, les taux les plus favorables possibles sur cette ligne.

—Le contrat intervenu entre le gouvernement et la Cie Union pour un service entre le Canada et l'Australie expirait en 1907. Il fut prolongé de deux ans et la Cie demande un renouvellement pour cinq autres années. Rien n'a encore été fait, vu l'attitude incertaine de l'Australie à nous accorder les bénéfices d'un tarif préférentiel.

Le rapport du comité se termine par quelques considérations sur la réorganisation de la commission des chemins de fer.

L'association a demandé que de trois, le nombre des commissaires fut porté à six; ce qui a été fait en vertu d'un acte adopté par le parlement.

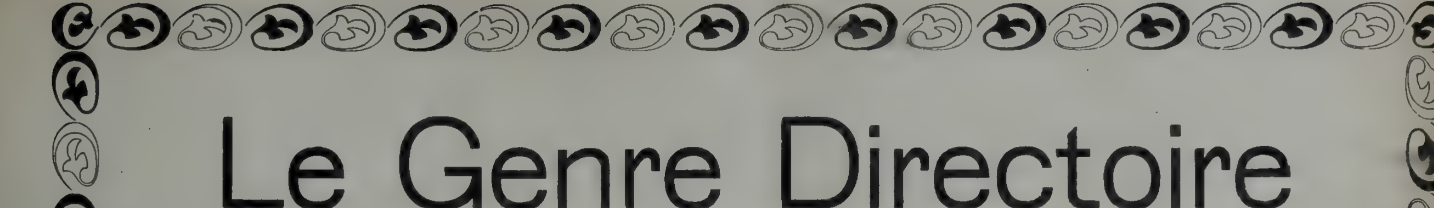
**Comité du tarif.**—Le rapport déclare que jamais l'Association n'a obtenu autant de privilèges et de bénéfices pratiques que cette année. Jamais l'avenir n'a semblé plus brillant.

Pendant plusieurs années, l'Association s'est contentée d'agir comme missionnaire auprès des autorités en tout ce qui concernait les questions de tarif. C'est-à-dire que son principal souci était d'induire le gouvernement à protéger les industries nationales et à donner de l'emploi aux nationaux, puis en second lieu de former l'opinion publique dans toutes les classes à cette idée que la protection est le seul facteur pouvant assurer la continuité de notre prospérité nationale. Le succès fut complet, les résultats le démontrent.

Le tarif de 1907, protectionniste, n'atteignait pas toutes les industries, dont quelques-unes méritaient plus d'attention.

C'est alors que l'Association décida qu'au lieu de cesser ses efforts elle devait, au contraire, les décupler pour apporter du soulagement à ces industries.

Après étude, on découvrit que le ma-



laise industriel était dû à ce fait que certains industriels américains inondaient notre marché du surplus de leurs produits, à des prix de sacrifice.

Le 30 novembre, le ministre des Douanes, à Ottawa, était prévenu par une note de l'Association et les autorités entreprirent de mettre fin au système appelé "dumping".

—Une copie des résolutions adoptées par l'Association relativement à l'industrie du bois de pulpe fut remise au premier ministre.

Ces résolutions disaient: qu'il était désriable de protéger l'industrie du bois de pulpe au Canada en accordant des primes aux industriels. Comme c'est là une source de travaux qui donneraient de l'emploi aux nationaux, il fallait absolument l'encourager.

Dans les conditions naturelles du pays, le papier et la pulpe devraient être nos plus puissantes industries.

En face de ces raisons, l'on concluait qu'il était du devoir du gouvernement de prohiber l'exportation du bois de pulpe, encourageant ainsi cette principale industrie au Canada quand elle menaçait de passer aux Etats-Unis.

—L'Association a toujours cru sage de se retrancher derrière son manifeste au sujet du tarif. Le tarif intermédiaire étant une invitation à tous les autres pays de traiter et faire du commerce avec le Canada, l'Association garda une attitude strictement désintéressée.

Le rapport énumère ensuite ce que l'Association a fait et doit faire dans le but de prot-ger certaines industries spéciales, notamment celle des lainages.

* * *

M. Louis Simpson, gérant de la Montreal Cotton Co., de Valleyfield, a prononcé un discours très applaudi sur l'industrie du coton et des lainages au Canada.

Il a démontré que cette industrie n'était pas suffisamment protégée contre la concurrence étrangère et il prétend que le tarif devrait être augmenté.

En terminant ,M. Simpson a remercié l'Hon. J. D. Rolland d'avoir demandé, dans son discours d'hier, une protection plus efficace en faveur de l'industrie du coton et des lainages.

* * *

**Visite du port.**—L'après-midi, les membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens étaient les hôtes de la Commission du Port.

A deux heures et demie des tramways spéciaux les conduisait de l'Hôtel Windsor aux quais de la Compagnie Richelieu, où le vapeur "Montréal" les attendait.

Environ quatre cent excursionnistes montèrent à bord, dont un grand nombre de dames et, un peu avant trois heures, le palais flottant quittait son quai pour parcourir le port, en faire admirer l'activité et les immenses travaux en cours aux représentants du haut commerce et de l'industrie du Canada.

Arrivé à la hauteur de Boucherville, après le voyage le plus agréable qu'on puisse souhaiter, le "Montréal" fit face arrière et regagna la métropole.

Un lunch magnifique fut servi à bord, aux sons de la musique et les excursionnistes purent admirer la beauté du panorama qui se déroulait sous leurs yeux.

Au retour, le major G. W. Stephens, président de la Commission du Havre, adressa la parole aux hôtes de la Commission, réunis dans l'immense salon du "Montréal". Il fit tout d'abord une description du Saint-Laurent qui recèle sur ses bords, le port le plus éloigné des côtes que la géographie mentionne, celui de Montréal, tout en lui donnant une profondeur suffisamment considérable pour permettre aux navires marchands du plus fort tonnage, de pénétrer jusqu'à lui.

Aujourd'hui, d'après M. Stephens, avec l'outillage moderne, le chenal peut être aisément maintenu à la profondeur exigée par les navires marchands et conséquemment, vu la position exceptionnelle de Montréal, ce port doit devenir forcément le port national canadien.

Tout le transport du commerce de l'Ouest doit donc passer par Montréal et c'est le voeu le plus ardent de la Commission du Hâvre et de son président en particulier, de voir délaisser par le haut commerce et l'industrie canadiens des moyens de transport qui exigent le passage dans les eaux de la république voisine et l'aboutissement à des ports étrangers, quand Montréal, d'après des rapports certains, offre des taux de transport plus avantageux que n'importe quelle autre ligne, pour les marchandises venant de tous les points du Dominion et spécialement de l'Ouest, en même temps qu'une sécurité absolue comme voie fluviale.

Le président de la Commission offre ses remerciements aux manufacturiers canadiens qui ont fait aux commissaires du port l'honneur de venir en si grand nombre à l'excursion qu'elle avait organisée à leur intention.

LHonorable Damien Rolland, président de l'Association, remercie le major Stephens et MM. Geoffrion et Ballantyne, de l'accueil si cordial qu'ils ont fait à l'Association en lui faisant visiter le port de Montréal, dont l'aspect a changé totalement depuis quelques années, sous une impulsion énergique dictée par la compréhension de l'avenir et du site exceptionnel de la métropole canahdienne. Il concourt de plein coeur, ainsi que la grande et puissante Association dont il est le président, aux souhaits que fait le président de la Commission du Port et il est persuadé qu'ils sont à la veille de se réaliser, c'est-à-dire, que la totalité de la transportation se fera par la voie du Saint-Laurent, sans exception et aura ses assises et son terminus à Montréal. Finalement, l'Honorable D. Rolland remémore à M. Stephens qu'à quelque vingt ans d'intervalle, son père, J. B. Rolland, alors commissaire du port et celui de M. Stephens, à la même époque, échevin de Montréal, firent ensemble une excursion identique sur le fleuve, alors que le chenal avait 21 pieds de profondeur. Que de changements se sont opérés depuis un temps relativement fort court, ajoute en terminant, le président de l'Association.

MM. Rowley et Dan Murphy, adressèrent ensuite la parole aux touristes, pendant que le "Montréal" s'apprêtait à accoster..

Parmi les excursionnistes, on remarquait beaucoup de membres de la Chambre de Commerce et les employés supérieurs de la Commission du hâvre.

Descendus à terre, les membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens furent invités, quoique le programme de la Convention n'en fit pas mention, à assister en corps à une revue de la brigade des pompiers de Montréal, sur le Champ de Mars.

Sous le commandement du chef Tremblay, les pompiers de Montréal évoluèrent avec une précision et une rapidité qui émerveillèrent les spectateurs étrangers, peu habitués à voir une brigade aussi disciplinée que celle dont Montréal s'énorgueillit à juste titre.

MM. les échevins Sadler, Mercier, Lapointe, O'Connell, David, Lamoureux assistaient à la revue et une foule énorme encombrait le Champ de Mars, pour suivre les manoeuvres de la brigade.

**Amendements.** — A six heures, à l'Hôtel Windsor, les membres du comité "des amendements à la loi" se sont réunis à la chambre 139 et l'on a discuté les amendements proposés à la loi de la constitution de l'Association sur les points suivants: admission des membres, officiers, devoirs des officiers, comités, devoirs des comités, comité Britannique, comité aviseur, nomination et élection des officiers et des comités, succursales de l'Association, sections du commerce, dépenses ,cotisations et privilèges.

Le soir, les membres de l'Association ont assisté à une soirée de gala, au théâtre de Sa Majesté, où ils ont entendu le fameux acteur de Wolff Hopper, dans une de ses pièces favorites.

**Fin des travaux.** — La journée du 17 est la dernière de la convention; elle est réservée à l'audition des derniers rapports et à l'élection des officiers pour le nouvel exercice.

La résolution la plus importante qui fut adoptée est la suivante:

"Attendu qu'avant l'introduction du tarif de préférence, l'industrie lainière était une industrie canadienne florissante;

"Attendu que le recensement industriel de 1905 a prouvé surabondamment l'extinction graduelle de cette importante industrie;

"Attendu que la section de l'industrie lainière a à maintes reprises donné au gouvernement tous les renseignements possibles et a été assurée que ces renseignements étaient suffisants;

"Attendu que la section de l'industrie lainière a suggéré au gouvernement un tarif qui rétablirait cette industrie et qui réduirait plutôt qu'il n'augmenterait les prix pour le consommateur;

"Attendu que les légères modifications faites au tarif en 1906 n'ont pas remédié à la situation;

"Il est, en conséquence, résolu que l'Association réunie en Convention annuelle voit avec alarme l'attitude du gouvernement envers une industrie établie en de si nombreuses parties de la Puissance et qui donne du travail à tant de Canadiens et qu'elle proteste contre la distinction faite par le gouvernement en faveur du manufacturier étranger et au détriment du manufacturiers Canadien".

* * *

Le rapport du comité de l'éducation techinque raconte les efforts faits durant l'année auprès du gouvernement pour l'adoption d'un système national d'éducation technique en vue de doter l'industrie et le commerce Canadiens de cadres d'hommes bien exercés dans le but de mettre fin à la situation actuelle qui oblige les employeurs à recruter à l'étranger les hommes qui occupent les positions les plus hautes et les plus rémunérées dans les entreprises Canadiennes.

La proposition faite par le comité de voter une somme de $5,000 pour instituer une Commission qui visiterait, avec des délégués des gouvernements provinciaux les écoles techniques des différents pays, est adoptée.

* * *

Le comité des renseignements commerciaux rapporte que, pour la première fois depuis quatorze ans, les importations de marchandises accusent une diminution. De $342,674,271 en 1907, elles tombent à $333,014.35 en 1908. Les achats de produits domestiques ont aussi diminué. En 1908, les exportations se sont élevées à $260,619,002, contre $249,211,351, soit une augmentation d'environ $11,410,000. Cette augmentation s'explique par le fait que la consommation domestique ayant diminué, les manufacturiers et les consommateurs ont dû chercher des débouchés au dehors avec plus de persistance. Toutes les branches du commerce, à l'exception des produits forestiers, ont montré une augmentation. Dans le cas des produits manufacturés l'augmentation a été d'environ $3,000,000 ou 12 pour cent.

Les résultats des élections des officiers pour le prochain exercice sont comme suit:

Président—R. Hobson, Hamilton.

Premier vice-président—John Hendry, Vancouver.

Vice-présidents des Provinces—Ontario, Lieut.-Col. W. M. Gartshore, London; Québec, W. H. Rowley, Hull; Nouvelle-Ecosse, William Levis, Halifax; Nouveau-Brunswick, Charles McDonald, St. John; Manitoba, R. McKenzie, Winnipeg; Alberta et Saskatchewan, P. Burns, Calgary; Colombie Anglaise, J. G. Woods, Vancouver; Ile du Prince-Edouard, F. L. Hassard, Charlottetown.

Trésorier—George Booth, Toronto.

Les représentants de Montréal élus au conseil exécutif sont: — John Baillie, Fred. Birks, J. H. Burland, J. C. Casavant, William Cauldwell, James Davidson, C. W. Davis, J. S. N. Dougall, Joseph Fortier, Jos. Horsfall, J. R. Kinghorn, J. J. McGill, William Rutherford, J. H. Sherrard, Louis Simpson, William Small, C. A. Smart, F. N. Southam, W. T. Whitehead, W. H. Wyman et R. J. Yonge.

Le nouveau président ayant pris possession du fauteuil, un vote cordial fut pris au milieu des applaudissements unanimes de l'assemblée accordant des remerciements au président sortant.

L'Hon. J. D. Rolland remercia l'assemblée en termes émus et appropriés à la circonstance.

* * *

L'espace dont nous disposons ne nous permet guère de donner un compte rendu détaillé du banquet qui a suivi les travaux de la convention de l'Association des Manufacturiers ni des discours aussi importants qu'instructifs qui y ont été prononcés. Nos lecteurs ont, d'ailleurs pu les lire dans les journaux quotidiens.

Toutefois, au sujet de l'industrie des lainages dont il a été tant question durant la convention, nous citerons cette déclaration de Sir Wilfrid Laurier au banquet:

"J'ai entendu suggérer qu'il faudrait envoyer en Angleterre une commission d'hommes d'affaires chargée d'étudier cette question de l'industrie des lainages et de voir à quoi tient le succès de la marchandise anglaise et ce qu'il y aurait à faire de plus pour aider nos manufacturiers à soutenir sur ce point la concurrence britannique.

"Le gouvernement a toujours eu précisément pour principe de se renseigner à fond par de semblables enquêtes avant de statuer sur les réformes à exécuter. Je dois dire que lorsque nous avons entendu la requête des manufacturiers de lainages, le ministre des Douanes a immédiatement suggéré qu'il fallait envoyer en Angleterre un commissaire, non pas un politicien, non pas un partisan mais un expert pour voir s'il y avait réellement à faire, en cette matière, quelque chose de plus que ce que nous avions fait. Ce commissaire a été envoyé et il poursuit en ce moment son enquête.

"Je serai heureux de communiquer de nouveau à ce sujet avec l'Association des Manufacturiers. Si l'Association désire qu'une commission soit nommée, où elle aurait des représentants, pour étudier cette question du tarif sur les lainages, elle nous trouvera prêts à faire droit à sa requête.

"Je ne saurais actuellement dire si votre plainte est bien fondée ou non, mais je puis dire qu'elle a droit à toute la considération du gouvernement et que nous ferons tout en notre pouvoir pour vous donner justice sans léser les intérêts des autres classes de la société.

"Lorsqu'il s'agit de questions aussi délicates et aussi complexes que des changements de tarif, il convient de procéder avec prudence et sans hâte. Nous basant sur ce principe, nous nous efforcerons toujours de donner une satisfaction raisonnable à des hommes raisonnables tels que vous.

"Votre président a demandé aussi la création d'une commission permanente du tarif. Il n'a pas expliqué suffisamment ce qu'il entend par là. S'il s'agit d'une commission d'experts, comme il en existe aux Etats-Unis, qui soit chargée de suivre l'application du tarif et l'évolution des conditions économiques du pays, je ne vois rien qui s'oppose à la constitution d'une semblable commission au Canada.

"Vous savez que le parlement vient d'être dissous et que nous marchons à la bataille. Je ne puis donc vous faire aujourd'hui de promesses, mais je puis vous assurer que, quelle que soit l'issue de la lutte, cette question que vous nous avez soumise, obtiendra toujours la plus grande attention de mes collègues et de moi-même.

"Je regrette, dit en terminant Sir Wilfrid, de ne pouvoir aborder ici quelques autres sujets que j'aurais voulu traiter ce soir avec vous, mais étant venu déjà si souvent m'asseoir à votre table, souffrez que je prenne la liberté de m'inviter pour la prochaine occasion, nous reprendrons alors cette conversation."

* * *

A citer également les paroles de Sir Lomer Gouin au sujet des écoles techniques:

"Le gouvernement de Québec a, vous le savez, répondu à votre appel, en fondant des écoles techniques et une Ecole de Hautes Etudes Commerciales. Sir Wilfrid Laurier vous disait tout à l'heure qu'il n'était pas en position de faire des

promesses. Je ne me trouve pas dans la même situation. Je vous donne l'assurance que je ferai tout en mon pouvoir pour mener à bien l'entreprise commencée. Nous dépensons actuellement un million pour les écoles techniques et commerciales. Si cela ne suffit pas nous dépenserons deux millions, et si ce n'est pas assez nous dépenserons trois millions, si cela est nécessaire pour donner à notre province un système d'enseignement commercial et technique comme nous devons en avoir un, si nous ne voulons pas nous laisser distancer par les provinces soeurs, par les nations rivales.

"On nous a reproché de garder toutes nos faveurs pour la population des villes, et ne pas faire assez pour la population rurale. Ce reproche est immérité. Nous essayons de fournir aux fils de cultivateurs, par la création d'académies rurales, des avantages analogues à ceux que pourront retirer des écoles techniques les enfants des villes.

"Nous voulons, en autant que nos ressources nous le permettent, que tout enfant du sol trouve désormais à sa portée les moyens d'acquérir l'entraînement nécessaire pour aider efficacement, parvenu à l'âge d'homme, à l'expansion industrielle, commerciale et agricole de notre belle province.

"Nous avons un pays riche en minéraux, en forêts, en pouvoirs d'eau, nous voulons mettre les nôtres à même de tirer de toutes ces ressources tout le bénéfice qu'elles peuvent leur rapporter à eux et au pays, s'ils savent les exploiter selon les procédés les plus modernes.

Nous voulons donner à notre pays une jeunesse mieux armée que les générations précédentes pour l'effort vers un progrès toujours plus haut."

* * *

Nous terminerons par les déclarations de M. Geo. W. Stephens, président de la Commission du port de Montréal:

Il s'excusa de n'être pas manufacturier mais dit que, s'il ne travaillait pas quotidiennement à l'usine, il essayait néanmoins avec sa commission, de faire quelque chose du port de Montréal, dont les manufacturiers canadiens et étrangers seraient à bon droit orgueilleux. Le port de Montréal est appelé à devenir le port national par excellence, où nous pourrons écouler et recevoir nos produits à meilleur marché qu'on ne le fait partout ailleurs. La route du Saint-Laurent est l'une des plus belles routes du monde, et nous devons avoir à coeur de l'améliorer de telle sorte que les Américains, nos voisins, se voient forcés de s'en servir. Le mois dernier, il est passé plus de blé dans notre port que dans tous les ports des Etats-Unis réunis; c'est là un fait dont nous devons nous enorgueillir. La route du Saint-Laurent elle-même n'est-elle pas la plus sûre qui soit? Il se peut qu'il s'y produise quelquefois des accidents, mais c'est le grand tort de nos journaux de donner trop de publicité à ces naufrages. Il se produit, par exemple, en un seul mois, plus de naufrages sur la Tamise qu'il ne s'en produit pendant dix ans sur la route du Saint-Laurent; les assureurs maritimes le savent bien. Seulement on ne donne pas là-bas à ces faits une publicité inutile.

## DIMINUTION DU REVENU DES DOUANES

Les recettes des douanes continuent à baisser d'une façon sensible; nous n'avons pas encore les chiffres des recettes des douanes pour l'ensemble du Canada, mais celles de Montréal pendant le mois d'août ont, comme dans les mois précédents de l'exercice en cours, décru dans de notables proportions.

En août 1907, la douane de Montréal avait perçu $1,512,190.08, le mois dernier, elles ont été de $1,104,645.75, d'où une diminution de $407,534.33 comparativement au mois d'août de l'exercice précédent.

Voici pour les cinq premiers mois de l'exercice fiscal, comment se comparent les recettes à la douane de Montréal, en 1907 et 1908:

| | 1907 | 1908 |
|---|---|---|
| Avril . . . | $1,277,112.82 | $ 908,990.98 |
| Mai . . . | 1,558,075.46 | 1,021,211.28 |
| Juin . . . | 1,545,678.48 | 1,060,325.77 |
| Juillet. . . | 1,646,502.75 | 1,065,077.61 |
| Août . . . | 1,512,180.08 | 1,104,645.75 |
| | $7,539,559.59 | $5,160,251.39 |

D'où une diminution de $2,379,308.20 pour les cinq premiers mois de l'exercice en cours sur la période correspondante de l'an dernier.

Il est incontestable que les maisons d'importation ont, cette année, plus que jamais cherché à réduire leurs stocks et les recettes de la douane ont dû forcément s'en ressentir. Les récoltes peu satisfaisantes de 1907 faisaient prévoir un ralentissement des affaires; la dépression commerciale devra prendre fin bientôt, maintenant que la moisson a été faite dans d'excellentes conditions de température et que les récoltes de toute nature ont été satisfaisantes dans l'ensemble et remarquablement bonnes dans certaines parties du pays.

Les stocks dans le commerce de gros ont sensiblement diminué et les importations devront nécessairement se relever au fur et à mesure que se fera l'écoulement des récoltes.

**Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.**

## LE PORT DE MONTREAL

### Son présent et son avenir

Ce n'est pas en pure perte, tant s'en faut, que depuis quelques années, la Commission du port de Montréal a construit un élévateur à grains, des hangars permanents, des voies ferrées à quais, etc... Le port de Montréal, depuis que ses accommodations pour le chargement et le déchargement des grains et autres marchandises, ont été améliorées et augmentées a été de plus en plus recherché par les exportateurs de l'Ouest Canadien et Américain.

En ce qui concerne les grains, le mouvement a pris une telle importance que, tout récemment, le Bureau de Direction du Corn Exchange avait une réunion spéciale, que présidait son distingué président, M. Jos. Quintal, réunion dont le but était d'étudier les moyens propres à donner de plus grandes facilités aux exportateurs de grains pour les expéditions. La route de Montréal est de plus en plus choisie par les exportateurs et, malgré toutes les facilités qu'offre notre port pour ce commerce spécial, le moment est venu, pour éviter l'encombrement, d'augmenter l'outillage nécessaire, notamment par la construction d'un nouvel élévateur.

Des recommandations dans ce sens ont été faites, croyons-nous, aux commissaires du port de Montréal.

M. G. W. Stephens, président de la Commission du port et M. Ballantyne, commissaire, viennent de faire dans l'Ouest tant aux Etats-Unis qu'au Canada un voyage d'études sur un parcours d'environ 3,500 milles; ils étaient accompagnés du très distingué gérant général du G. T. R., M. F. W. Morse, dans leur visite à Chicago, Duluth, Minneapolis et Winnipeg. Quittant la voie du Grand-Tronc à Winnipeg, les commissaires sont revenus à Montréal par le C. P. R., s'arrêtant à Fort William et à Port Arthur.

A Chicago, les commissaires ont eu des entrevues avec les principaux exportateurs de grains et les représentants des grosses maisons d'empaquetage de provisions, et ils ont acquis la certitude que Montréal prendrait une part toujours croissante dans l'expédition de ces marchandises au fur et à mesure et dès que ses facilités pour le maniement du fret augmenteraient.

Partout les commissaires ont reconnu que le port de Monthéal gagnait de plus en plus de faveur auprès des expéditeurs de grain. L'un d'eux a déclaré avoir exporté l'an dernier 2,000,000 minots par Montréal, 300,000 par Portland et 164,000 par Buffalo, donnant pour raison de ces différences qu'il est plus avantageux d'expédier par Montréal que par tout autre port du Nord de l'Atlan-

tique. Le commerce n'est pas embarrassé par une quantité de petits frais, les expéditions s'y font mieux et il y a moins de freinte que dans tout autre port. Un autre exportateur a déclaré n'avoir eu aucune plainte sur les 36,000,000 minots qu'il avait expédiés par Montréal.

Un des faits les plus satisfaisants, admis par tous les commerçants en grains entrevus, est que l'inspection des grains par le département canadien d'inspection des grans, par le chef inspecteur Horn, se fait d'une manière absolument intègre. Un certificat de grains du Canada sur lequel figure le nom de David Horn fait prime sur les marchés de Liverpool et de Londres. Le soin avec lequel est faite l'inspection fait que l'identité du grain est assurée du point de départ à la cale du navire à Montréal. Sur les marchés mondiaux le grain classé du Canada obtient un prix de 3 cents par minot plus élevé que le grain de même classe de tout autre pays.

A conditions égales, le port de Montréal est préféré par les exportateurs de grains parce qu'ici il n'y a aucune restriction qui puisse embarrasser l'expéditeur; l'expédition se fait dans de meilleures conditions, comme on l'a vu plus haut, et, aussi les taux sont plus bas que par toute autre route. Les maisons de provisions, maintenant que le port est relié directement aux voies ferrées, peuvent charger directement des wagons de fret dans le navire et éviter ainsi des frais de transbordement onéreux, et elles préfèreront la voie du St-Laurent surtout pour les produits périssables, à cause de sa température plus fraîche.

On voit que le port de Montréal est appelé à prendre un développement considérable et qu'il peut compter non seulement sur le fret de l'ouest canadien, mais aussi sur celui provenant de l'ouest américain. Déjà considérable, le transport des grains par voie de Montréal est appelé à prendre des proportions énormes au fur et à mesure que se coloniseront les provinces de l'ouest canadien; aussi, faut-il, dès maintenant, prendre les mesures voulues pour faire face aux besoins d'un avenir rapproché.

La tournée que viennent de faire le dévoué et actif président de la commission du port de Montréal, M. G. W. Stephens et M. Ballantyne, n'aura pas été inutile, nous en sommes assurés, pour l'avenir de ce port.

---

### The Delineator, octobre 1908

Articles spéciaux contenus dans ce numéro: La première déclaration publique qui ait jamais été faite par Mrs. Astor, leader des "400".—Les morts sont-ils vivants? par Fremont Rider. — Les écoles publiques, par Rheta Childe Dorr. —Bons mots d'enfants. Ils aimaient Lincoln, par Mabel. Potter Daggett. — Le côté comique du suffrage des femmes, par Ellis Meredith.

## LE COMMERCE ENTRE LA GRANDE BRETAGNE ET LE CANADA

Un rapport sur les conditions et les perspectives du commerce entre la Grande-Bretagne et le Canada a été fait, il y a quelques mois, au Board of Trade de Londres, par M. Richard Grigg, commissaire spécial du "Advisory Committee & Commercial Intelligence". M. Grigg vint au Canada en septembre 1906 et compléta son travail en mai 1907. Le rapport a évidemment été publié après mûre délibération. Voici un résumé des conclusions du rapport du commissaire:

### Avantages des Etats-Unis

1.—La position géographique du Canada est évidemment un grand inconvénient pour les relations commerciales entre la Grande-Bretagne et le Dominion et un avantage pour les manufacturiers et les commerçants des Etats-Unis. Les distances des centres industriels des Etats-Unis aux marchés canadiens sont relativement courtes; le temps occupé par le transit est donc beaucoup moindre et les taux de fret sont faibles en conséquence; il existe une grande rapidité de communications, lesquelles sont faciles et à bon marché, et, chose la plus importante entre toutes, c'est que les conditions sociales et économiques des deux contrées adjacentes présentent tant de ressemblance que les manufacturiers des Etats-Unis peuvent presque considérer le Dominion comme étant, pour beaucoup de leurs besoins, une simple extension de leur propre marché. En conséquence, ce marché ne demande pas des lignes et des méthodes spéciales de production, auxquelles les manufacturiers de la Grande-Bretagne devraient se plier, dans bien des cas, afin d'obtenir un commerce considérable avec le Canada.

2.—Ces avantages accrus pour les Etats-Unis du fait de la position géographique du Canada, sont si grands qu'il est inévitable qu'une proportion du commerce canadien s'en aille vers ce pays. D'autre part, le Royaume-Uni est le principal client du Canada; il en résulte qu'il y a un fort tonnage allant vers l'Est et que les taux de fret ,pour renvoyer ce tonnage vers l'Ouest, sont relativement bas.

Les produits de la Grande-Bretagne jouissent d'un tarif de préférence et sont préférés au Canada; mais, il est évident que le premier de ces facteurs, dans une affaire sujette à compétition, ne peut que faire plus que de produire presque une égalité d'échanges commerciaux, entre les deux pays. Toutefois, une préférence s'élevant à une réduction de un tiers du droit d'entrée est d'une valeur indubitable pour les ambitions britanniques, étant donné que l'habileté et l'énergie à conduire les affaires sont égales des deux côtés. Les statistiques semblent montrer que l'établissement d'un traitement préférentiel, pour les marchandises britanniques, a empêché, à un degré considérable, le manufacturier anglais de se retirer du marché canadien, bien qu'on puisse attribuer une partie de ce résultat au réveil du manufacturier britannique, qui s'est rendu compte du besoin qu'il avait d'une action plus vigoureuse.

### Compétition Canadienne et placements de fonds Américains

3.—Il est important d'observer que le manufacturier canadien devient maintenant un compétiteur sérieux du Royaume-Uni et des Etats-Unis. Sa production augmente rapidement; l'efficacité des usines canadiennes s'accroît vite; les ressources industrielles du pays sont grandes; la politique de tarif du Canada est largement dirigée, de manière à maintenir et à promouvoir l'industrie domestique, et on peut dire avec justesse et raison qu'avant que de nombreuses années se soient écoulées, le compétiteur le plus sérieux du Royaume-Uni sur le marché canadien sera le Canada lui-même.

Les Américains ont obtenu des intérêts de contrôle dans les usines du Canada et ils ont construit des manufactures succursales en grande quantité. Je suggère que les manufacturiers britanniques devraient songer à installer au Canada des manufactures succursales. Une telle mesure serait bénéficiaire aux Canadiens et augmenterait les ventes; en outre, elle ferait connaître, plus que toute autre chose, le marché aux manufacturiers et elle leur permettrait de maintenir des stocks plus facilement. Les estimations du capital américain placé à Montréal seulement varient de $25,000,000 à $75,000,000. Des demandes d'informations ont été faites, dit-on, par la "Manufacturers' Association" de l'Illinois; il en est résulté que 122 des principales maisons des Etats-Unis ont établi des succursales au Canada. J'ai une liste d'au moins 36 maisons manufacturières, dans la seule ville de Hamilton ; je suis sûr qu'une bonne partie du capital de ces maisons provient des Etats-Unis. On entend constamment dire que le capitaliste britannique est lent et qu'en conséquence, les affaires sont faites par des Américains. Il y a eu une augmentation très grande et très rapide du placement de capitaux américains au Canada et ceci continuera, à moins que l'intérêt manifesté par la Grande-Bretagne aux entreprises canadiennes ne se développe d'une manière plus rapide qu'à présent.

### Ce que devraient faire les manufacturiers britanniques

4.—Bien que le problème soit difficile à résoudre, on pourrait faire beaucoup pour permettre aux commerçants britanniques de s'affermir sur le marché cana-

dien, et même d'y agir d'une manière plus étendue, et les suggestions suivantes sont faites:

(a) Des efforts devraient être faits pour promouvoir et encourager des facilités de transport et de communications rapides et à bon marché. Une grande partie du commerce canadien se fait indubitablement avec les Etats-Unis, non à cause de la supériorité des produits des Etats-Unis, mais parce que les marchandises exigées peuvent être obtenues plus rapidement de ce pays que du Royaume-Uni. Un abaissement des taux de communications télégraphiques est aussi désirable.

(b) Les manufacturiers britanniques devraient étudier les conditions du commerce canadien et ne pas s'en rapporter autant qu'ils l'ont fait dans le passé à des commerçants ou à des agents. Ils doivent suivre l'exemple de leurs compétiteurs américains et allemands, en entrant autant que possible en communication directe avec les acheteurs canadiens.

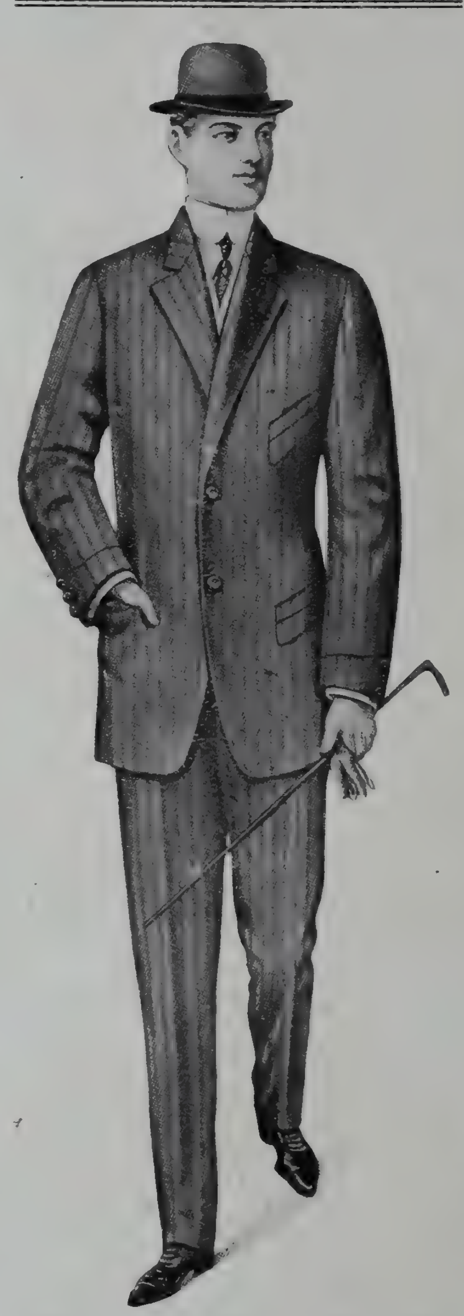
(c) Le manufacturier britannique doit, ou visiter le marché lui-même—et ceci est la chose la plus désirable—ou choisir les hommes absolument les meilleurs qu'il puisse se procurer pour rencontrer les commis-voyageurs américains et lutter avec eux sur leurs propres lignes. Il doit être préparé à exploiter le marché, en faisant un petit gain (peut-être même une perte) pendant un temps considérable.

(d) Le manufacturier britannique doit fournir à la demande canadienne et produire les marchandises demandées par le Canada. Les acheteurs canadiens savent ce qu'ils demandent et, si les manufacturiers britanniques ne fournissent pas à cette demande, les Canadiens s'adresseront ailleurs. Les manufacturiers britanniques produisent des marchandises quelquefois trop bonnes pour le marché particulier.

(e) Un point important est la question des étalons, particulièrement pour le fer et l'acier. Le Canada a adopté les étalons américains; les ingénieurs et les architectes les connaissent bien et les manufacturiers britanniques doivent adopter les mêmes étalons pour les marchandises destinées à ce marché. On peut ajouter à cela l'adoption, pour les affaires traitées avec le Canada, de la monnaie, des poids et mesures canadiens, qui sont semblables à ceux des Etats Unis.

(f) Les catalogues devraient être plus complets et plus détaillés. Les poids et mesures devraient être ceux du Canada et les prix devraient toujours être spécifiés, soit en monnaie canadienne, soit en monnaie canadienne et en monnaie sterling.

En ce qui concerne la publicité, il semble désirable qu'on apporte plus de soin à la sélection des journaux dans lesquels les annonces sont insérées et, à ce sujet, on devrait prendre l'avis des Canadiens. Il est à souhaiter que les changements qui ont été faits dans le tarif postal aient une influence pour augmenter la circulation des journaux commerciaux anglais là où, jusqu'ici, les journaux des Etats-Unis avaient le champ grandement ouvert à eux seuls. Ces changements comprennent une réduction sur les journaux, les magazines et les journaux commerciaux provenant du Royaume-Uni; cette réduction est de 1d. pour 4 onces (ancien taux) à 1., pour 6 onces, et elle a été mise en vigueur le premier mai 1907, tandis qu'au 8 mai 1907 un amendement à la convention entre le Canada et les Etats-Unis fixa le tarif postal pour la correspondance provenant des Etats-Unis à 1 cent pour 4 onces ou fraction de 4 onces.



Veston Sac, non croisé, à trois boutons

Un résultat remarquable est offert par la quantité de journaux reçus du Royaume-Uni, directement, par steamers canadiens. En juin 1906, le nombre de sacs de journaux reçus à Winnipeg était de 191, et, en 1907, pendant le même mois, il était de 793 sacs; c'est une augmentation de 318 p. c. A London, Ont., l'augmentation a été de 300 p. c.; à Toronto, de 184 p. c.; à Ottawa, de 197 p. c.; à Montréal, de 235 p. c.; à Medicine Hat et Nelson, de 181 p. c.; à Calgary et Vancouver, de 272 p. c. L'augmentation des sacs de lettres, viâ New-York, quoique très considérable, n'a pas été aussi grande.

9.—L'adoption des méthodes employées par les manufacturiers des Etats-Unis et leurs agents, pour rester au courant de l'état financier des maisons canadiennes, peut être recommandée aux commerçants anglais, car elle peut permettre à ces derniers de satisfaire (plus qu'ils ne l'ont fait dans le passé) aux besoins des Canadiens, en ce qui concerne les conditions de crédit, etc.

### Représentants du Board of Trade Britannique sur place

5.—On a indubitablement besoins de ce qui peut être appelé "représentation commerciale nationale" au Canada. On ne peut mettre en doute les services importants rendus au commerce des Etats-Unis par les consuls répandus dans tout le Canada; à présent, le Royaume-Uni est entièrement dépourvu d'une telle représentation. La nomination de consuls britanniques, dans le sens ordinaire du terme, au Canada, est donc évidemment nécessaire. Ce qu'on trouve généralement nécessaire, c'est la nomination de représentants commerciaux compétents, qui, n'ayant pas à faire beaucoup du travail ordinaire des consuls, auraient plus de temps à consacrer aux intérêts commerciaux du pays qu'ils représentent. La nomination de correspondants commerciaux, tels que le Board of Trade se propose de le faire, est considérée comme une mesure importante dans la bonne direction. Il est aussi hautement désirable que toutes les mesures possibles soient prises pour permettre aux organisations industrielles et commerciales du Royaume-Uni et du Canada de se maintenir au courant des conditions économiques et commerciales qui règnent dans les deux pays. Les boards of trade canadiens—qui sont l'équivalent des chambres de commerce du Royaume-Uni — sont bien approvisionnés par le gouvernement des Etats-Unis de ses publications et ont ainsi constamment devant les yeux le spectacle de la grandeur com-

merciale et industrielle des Etats-Unis, tandis qu'ils ne reçoivent à peu près rien du Royaume-Uni. Une plus large distribution au commerce et au négoce de publications britanniques (tant officielles que non officielles) et de publications canadiennes en Angleterre ferait extrêmement de bien.—("The Iron Age".)

## LE LAVAGE DES TISSUS PAR L'ELECTROLYSE

Dans certains procédés de l'apprêt du drap, les opérations du nettoyage et du lavage, après le blanchiment, demandent un temps long, une manipulation soigneuse et une grande quantité d'eau. De plus, par manque de moyens pratiques pour leur récupération, l'huile et les acides gras, ou savons, s'en vont avec la liqueur de lavage qui constitue un déchet, ce qui produit une perte considérable.

Souvent on trouve dans le drap des traces d'acides gras ou de savons qui produisent des taches, quand le drap est teint. Le fait que le drap est maintenu longtemps en un mouvement de rotation, pendant qu'il est dans le bain, est cause aussi de beaucoup d'usure et d'une perte très notable en poids.

Une invention d'un Français, M. J. M. J. Baurot, de Roubaix, France, auquel le gouvernement des Etats-Unis a accordé un brevet, pourvoit au traitement du drap par un courant électrique employé pour pénétrer, réduire et extraire la pellicule de savons qui s'est formée. En outre, ce traitement récupère le magma gras à demi solide, résultant des matières savonneuses extraites du drap.

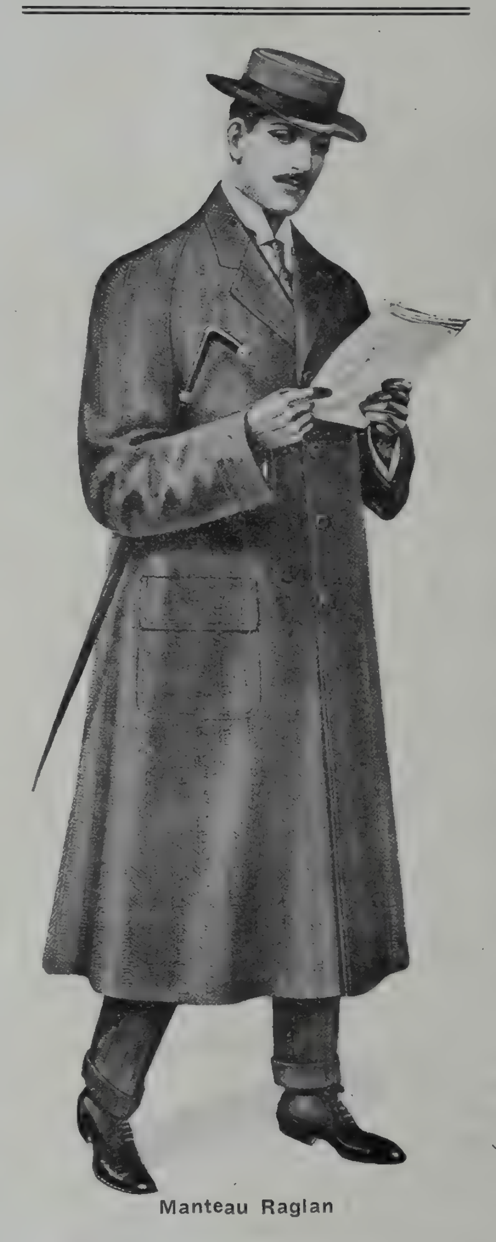
Le drap passe sur un rouleau et entre des électrodes. Laissant l'électrolyte, le drap passe entre des cylindres de pression puis à travers un appareil de tension, puis à travers un appareil de tenarriver au grand cylindre de pression recouvert de caoutchouc.

La cuve électrolytique est maintenue pleine d'une solution en proportions convenables de carbonate de soude ou de potasse, en la remplissant au fur et à mesure des besoins.

Le courant électrique passant entre les électrodes, agit sur chaque fibre du drap et il se produit une saponification des plus complètes sur le textile, là où il y avait seulement une pellicule grossière savonneuse.

Incidemment, par l'attraction des sels mis en liberté, avec l'élimination des matières gélatineuses, des fibres de déchet et des autres petites impuretés qui existent dans le fil et qui sont emportées avec les sels ainsi formés, l'action du nettoyage est complète. Quand le drap arrive à la première paire de rouleaux compresseurs, leur action de compression enlève et rejette dans la cuve la matière savonneuse déjà solidifiée en une pellicule sur le drap.

Quand le premier compartiment de la machine de compression est rempli de boue savonneuse, le surplus est conduit dans la cuve de récupération électrolytique. Les pièces de drap passent ainsi successivement du premier compartiment à la machine de compression et sont ensuite soumises à un second nettoyage qui assure absolument une opération complète. Par cette méthode, il n'y a aucun danger d'un nettoyage incomplet, qui est cause de beaucoup de difficultés et d'ennuis dans la teinture. De plus, cette méthode permet de réduire la durée du nettoyage et du lavage, comme résultat de la facilité avec laquelle les matières savonneuses sont précipitées dans le premier compartiment, il va si peu de ces matières dans le second compartiment, que le nettoyage du drap s'effectue assez bien pour permettre de mettre dans le troisième compartiment une grande quantité d'eau courante pour le lavage. Cela suffit, dans la plupart des cas, pour rincer le drap avant de le teindre.


Manteau Raglan

La récupération des matières grasses qui composent la plus grande partie de la liqueur de lavage, conduite par un trop-plein hors du premier compartiment de la machine de compression, est effectuée dans la cuve électrolytique, reliée à la dynamo. Les sels alcalins sont précipités, les acides gras se déposent à la surface des électrodes ou s'élèvent à la surface de la liqueur où on les enlève facilement. Ces acides gras contiennent encore des impuretés qu'on enlève en soumettant ces acides à l'action d'une presse chauffée à la vapeur, après quoi ils sortent clarifiés et assez purs pour être employés de nouveau à la fabrication du savon ou être vendus au commerce. Le magma traité donne de 50 à 55 pour cent en poids d'acides gras.

## DIMINUTION DE LA SUPERFICIE CULTIVEE EN JUTE

Des rapports authentiques, basés sur des chiffres obtenus d'après les investigations portant sur plus de la moitié des districts producteurs de jute, tendent à indiquer que la récolte de jute sera considérablement en-dessous des estimations publiées par le gouvernement de l'Inde, en juillet dernier. Au lieu d'une réduction d'un peu plus de 27 p. c. relativement à l'année précédente, le rendement sera, dit-on, inférieur de 33 p. c. à celui de 1907. Cela veut dire que si la perte moyenne pour cent, dans les seize districts importants dont on a des nouvelles, se maintient, la quantité de jute à laquelle on peut s'attendre, sera plus près de 6,750,000 balles que ne l'indiquait le premier rapport, pourvu que bien entendu, le rendement moyen soit de 2 5-8 balles par acre. Dans certains quartiers du marché, on n'a pas d'abord accordé de confiance à ce rapport, mais des câblogrammes confirmant cette nouvelle, ont été reçus dernièrement.

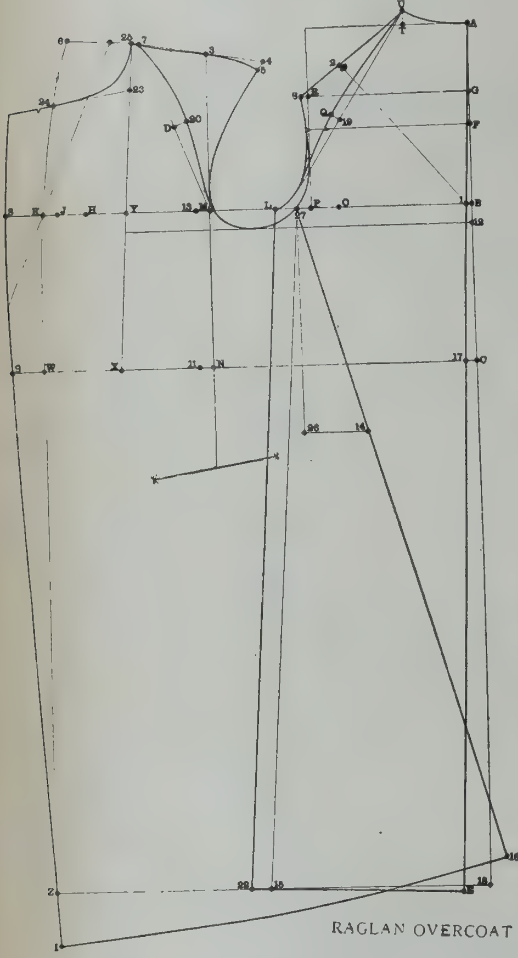
L'effet de cette nouvelle sur les marchés de Calcutta, Londres et New-York a été immédiat. Le coût de la matière première s'est élevé brusquement. Sur les deux premiers de ces marchés, la hausse a été d'environ 15s. par tonne, tandis qu'à New-York, le prix a atteint 1 livre sterling.

Le changement soudain et inattendu dans la position du marché du jute a produit une situation qui est loin de satisfaire les importateurs de burlap. Toutes les marchandises sur le marché de New-York en ce moment sont offertes à des prix inférieurs à ceux de la marchandise à l'arrivée.

L'estimation finale du gouvernement de l'Inde sera publiée le 21 de ce mois, quand une grande partie des doutes, qui assombrissent la situation actuelle, sera dissipée.

## MANTEAU RAGLAN

Le manteau Raglan, qui était si populaire, il y a quelques années, sera de nouveau en faveur pour l'automne et l'hiver 1908-1909. Il se distinguera de son prédécesseur par ses proportions très généreuses, étant coupé dans le genre "Box" ample, très large sur la poitrine avec basques formant une draperie ample. L'étoffe représentée sur notre gravure, qui peut être "cravenettée" et employée pour un manteau à l'épreuve de la pluie, est une étoffe en cheviot écossais. La longueur du manteau est de 47 pouces, pour un homme de stature moyenne. Les



RAGLAN OVERCOAT

épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 5-8 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet, qui est de la même étoffe, mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords ont deux piqûres distantes de 1-2 pouce et les coutures sont piquées pour les assortir. En avant, les boutons sont visibles. Les poches sont rapportées et ont des pattes qui les recouvrent, et les manches sont finies par quatre rangs de piqûres; le dos porte une fente centrale de 16 pouces.

Les mesures prises sur le veston sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle | 9 3-4 | pces |
| Longueur à la taille | 17 1-2 | " |
| Longueur totale | 46 | " |
| 1ère mesure d'épaule | 13 1-8 | " |
| 2e mesure d'épaule | 18 3-8 | " |
| Merure d'omoplate avec "allowance" | 13 1-2 | " |
| Poitrine | 40 | " |
| Taille | 36 | " |

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine et de taille et 3-4 pouce à la mesure d'omoplate.

Menez à angle droit les lignes A-8 et A T.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

De B à 12, 1 pouce.

De A à C, 1 pouce de plus que la longueur à la taille, 18 1-2 pouces.

De A à 18, longueur totale, 47 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et 12.

De F à G, 1-12 de la mesure de poitrine 43.

Aux points G, F, B, 12, C et 18, menez des perpendiculaires à la ligne A-18.

De C à 17, 1-2 pouce.

Tirez la ligne A-17-E.

De I à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 21, 1-2 pouce.

De H à J, 1-2 pouce.

De J à K, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre le point 1 et le point H.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire L M.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3-4 pouce, 14 1-4 pouces, de 1 à M.

Le point O est à mi-distance entre 1 et M.

De O à P, 1 1-2 pouce.

Elevez la perpendiculaire P R.

De R à S, 1-2 pouce.

De A à T, 1-6 de la mesure de poitrine 43.

De T à U, 5-8 pouce.

Tirez la ligne U S.

De P à 27, 3-4 pouce.

De E à 15, 1 1-4 pouce de plus que de 1 à 27

Tirez la ligne 15-27.

De 27 à L, 2 1-4 pouces.

De 12 à 22, même mesure.

Tirez la ligne U L.

Le point 19 est à mi-distance ente U et L.

De 19 à Q, 1-2 pouce.

Formez la partie arrière, tel qu'indiqué, par les lignes AU, V Q L et L-22.

De M à 13, 3-4 pouce.

De N. à 11, même distance.

De N à W, 1-2 de la mesure de taille 39.

Abaissez la perpendiculaire W Z.

De Z à 1, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la mesure de poitrine 48.

X est à mi-distance entre 11 et W.

Y est à mi-distance entre 13 et J.

Tirez la ligne X-Y-25.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 13 7-8 pouces, de A à U et de 13 à 15.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 1-4 pouce, 19 5-8 pouces, de 1 à 2 et de M à 3.

Tirez la ligne 25-3-4.

De 25 à 4, 3-8 pouce de moins que de U à S.

De 4 à 5, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne X Y.

De 25 à 6, 1-2 de la poitrine.

Menez une ligne arrondie de 6 à K.

De 6 à 24, 1-6 de la mesure de poitrine 43.

De 25 à 23, 1-2 de la poitrine.

Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.

De K à 8, 2 pouces.

De W à 9, 1 3-4 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 8-9-Z.

Au point 27, abaissez la perpendiculaire à la ligne de poitrine.

De 27 à 26, 12 pouces.

De 26 à 14, 3 1-2 pouces.

Tirez la ligne 27-14-16.

De 27 à 16, même distance que de L à 22.

Tournez le bas de la partie avant.

De 25 à 7, 1-4 pouce.

Tirez la ligne 7-M.

Le point D est à mi-distance entre 7 et M.

De D à 20, 3-4 pouce.

Formez l'épaule par la ligne 7-20-M.

### Manche

La manche est coupée de la manière suivante:

Mesurez l'entournure du bras de 5 à M, de M à 27 et de 27 à S.

Supposons que cette mesure soit de 20½ pouces.

Mesurez maintenant la partie supérieure du bras à partir de l'entaille arrière jusqu'au point S et à partir de M. jusqu'au point 5. Supposons que cette mesure soit de 10 1-2 pouces. Mesurez la partie inférieure de l'entournure du bras du point M au point 27 et du point L à l'entaille arrière; cette mesure est également de 10 1-2 pouces. Coupez la manche de la manière suivante:

Au point A, menez les perpendiculaires A F et A. G.

De A à D, même mesure que de M à 25 sur la partie avant.

De D à E, 1-2 pouce.

B est à mi-distance entre A et D.

De E à C, même distance que de 12 à F.

Aux points A, B, C, D, E, menez les perpendiculaires à la ligne A F.

De A à G, 10 1-2 pouces, c'est-à-dire, la largeur de la partie supérieure du bras.

Abaissez la perpendiculaire G K, ce qui donne les points H, I, J, et K.

De J à 2, largeur de la partie supérieure du bras.

C'est aussi la largeur du bras qui est de 10 1-2 pouces.

Tirez la ligne J-2.



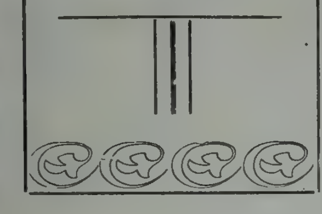




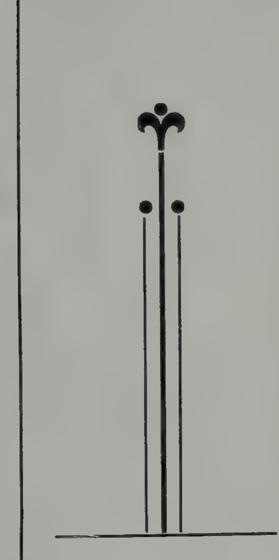

# RUBANS



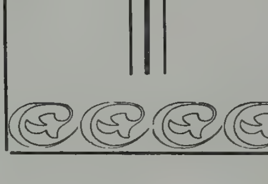
Rubans
les
plus
Nouveaux.



Vous pouvez compter sur nous pour les COULEURS, tous les PRIX, toutes les LARGEURS. . . . .



Nuances
les
plus
Nouvelles.





## WALTER H. BARRY & CO.

Coin des rues Saint-Jacques et McGill,
MONTREAL.

Le point C est à mi-distance entre J et 2

Le point K est à mi-distance entre B et H

De G à 7, 1-4 pouce.

De H à W, 1 pouce. Formez le devant de la manche par la ligne 7-W-J.

De 7 à 8, 1-2 pouce. Tirez la ligne 8-X.

De A à 3, 1-6 du dessus du bras.

Au point 3, élevez la perpendiculaire.

De 2 à 4, même distance que de l'entaille arrière au point U.

Menez la perpendiuclaire 4-5.

De 4 à 5, 1-2 pouce.

Tirez la ligne 5-X.

De Z à Y, 1-4 pouce.

Formez la partie arrière du dessus du bras, tel qu'indiqué, par la ligne 4-3-Y-2 et la partie inférieure du bras, par la ligne 2-J.

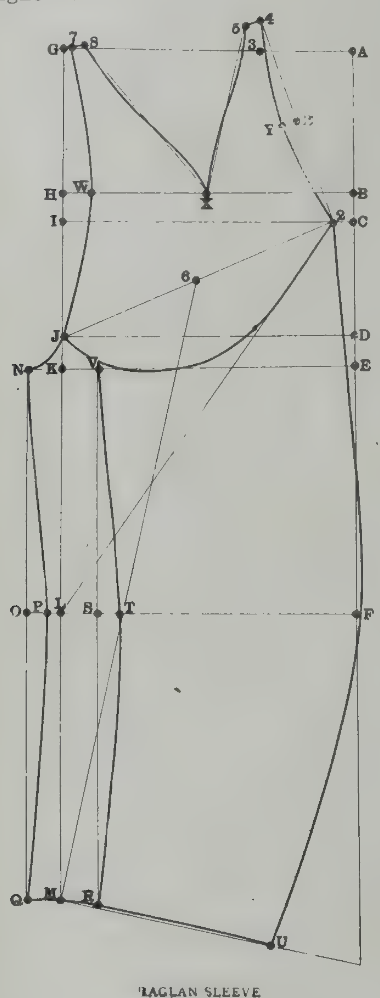
## VESTON SAC, NON CROISE, A TROIS BOUTONS

Le veston le plus populaire, pour porter au cours des affaires, est le veston sac, non croisé, à trois boutons. Dans toutes ses particularités essentielles, c'est le même veston qui était porté la saison dernière; il n'en diffère que par quelques détails. L'étoffe représentée sur notre gravure est un cheviot rayé. La longueur est de 30 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 6 pouces). Sa largeur est exagérée sur la poitrine et la taille est légèrement dessinée. Les épaules sont étroites et plutôt hautes. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 9 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-4 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Les poches de côté ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties; la poche de poitrine est terminée par une bande. Les bords ont deux piqûres rapprochées l'une de l'autre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et deux boutons.

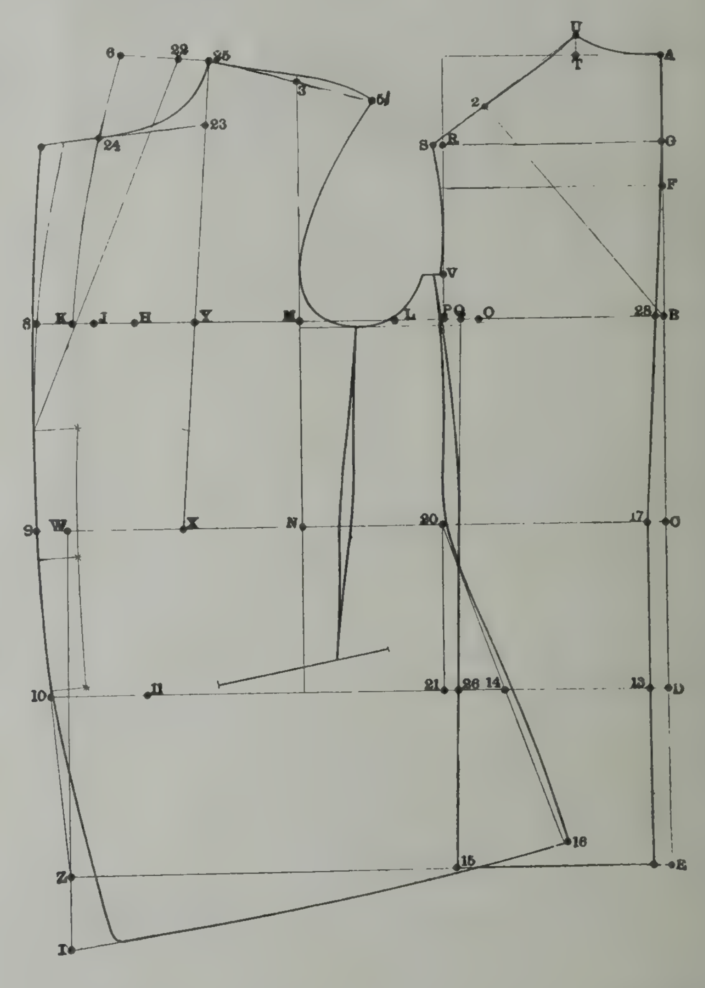
Le gilet est fait d'une étoffe de fantaisie, et est à un rang de boutons, sans collet; il mesure 12 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture, et 26 1-2 pouces, longueur totale. Les devants sont fermés par cinq boutons et le bas est légèrement incliné; les pointes sont coupées. Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19 1-2 pouces au genou, et 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle | 9 1-2 | pces |
| Longueur à la taille | 17 | " |
| Longueur totale | 30 | " |
| 1ère mesure d'épaule | 12 5-8 | " |
| 2e mesure d'épaule | 17 7-8 | " |
| Mesure d'omoplate avec "Allowance" | 13 | " |
| Poitrine | 38 | " |
| Taille | 34 | " |
| Hanches | 40 | " |



RAGLAN SLEEVE




De K à M, longueur de la manche.

Placez l'équerre de 5 à M et menez la perpendiculaire M U.

De M à U, largeur de la manche plus 1 pouce pour la couture.

Le point L est à mi-distance entre W et J.

Menez la perpendiculaire L F.

De K à N, 1 1-4 pouce.

De K à V, même distance.

De M à Q, 1 1-4 pouce.

De M à R, même distance.

De S à T, 3-4 pouce.

De O à P, même distance.

Finissez le dessus et le dessous de la manche, tel qu'indiqué.

Menez à angle droit les lignes A E et A B.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce, 9 3-4 pouces.

De A à C, 1-2 pouce de plus que la longueur à la taille, 17 1-2 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 1-2 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

De F à G, 1-12 de la mesure de poitrine.

Aux points G, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à 17, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F-17 et abaissez la perpendiculaire.

De 28 à 14, 1-2 de la mesure de poitrine. 19 pouces.

De H à J, 1 1-2 pouce.

De J à H, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre les points 28 et H.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire L M.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de 28 à M et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre les points 28 et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire.

De R à S, 3-8 pouce.

De P à V, 1-12 de la mesure de poitrine.

Au point Q, abaissez la perpendiculaire.

De A à T, 1-6 de la mesure de poitrine.

De T à U, 3-4 pouce.

Tirez la ligne U S et formez le dos.

De N à W, 1-2 de la mesure de taille.

Abaissez la perpendiculaire W Z.

De Z à I, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la mesure de poitrine.

Le point X est à mi-distance entre N et W.

Le point Y est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne X-Y-25.

De A à U et de M à 25, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce, 12 3-8 pces

De 28 à 2 et de M à 3, deuxième mesure d'épaule plus 1 pouce, 18 7-8 pouces.

Tirez la ligne 25-3-5.

De 25 à 5, 3-8 pouce de moins que de U à S.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne X Y.

De 25 à 6, 1-6 de la mesure de poitrine.

Menez une ligne arrondie de 6 à K.

De 6 à 24, 1-6 de la mesure de poitrine.

De 25 à 23, 1-8 de la mesure de poitrine

Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.

De K à 8, 1 1-4 pouce.

De W à 9, 1 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 8-9-Z.

De 10 à 11, 1-2 pouce.

Appliquez la mesure de hanches, 20 pouces, de 26 à 13 et de 11 à 14.

De 14 à 21, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 21-20.

Tirez la ligne 20-14-16 et formez le côté du devant.

De 20 à 16, même distance que de 20 à 15.

Formez le bas du devant et finissez.

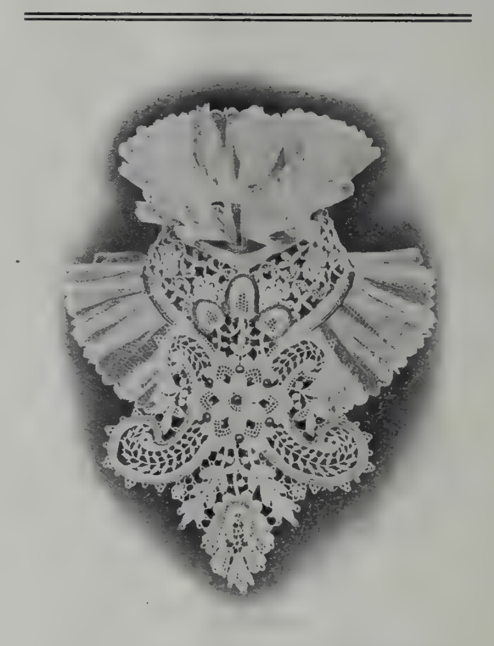
---

### Comment un monte-charge augmente la valeur d'un magasin

La maison de commerce, qui paye le loyer d'un établissement se composent de plus d'un étage, peut plus que doubler la valeur des étages supérieurs, en y installant un monte-charge. Cet appareil épargne du temps, des frais et de la main-d'oeuvre; il augmente l'espace de plancher et facilite la manipulation des marchandises.

Un tel monte-charge n'est pas dispendieux. La Otis Fensom Elevator Company, Limited, Toronto, vend un monte-charge de premier ordre, à un prix aussi bas que $100, sur char à Hamilton. Ce monte-charge a un grand et solide chariot de 6 x 5 pieds; il transporte une charge de 1,500 livres, et fait un bon service pendant des années et des années.

Ce monte-charge à bras fonctionne facilement; il peut être installé par toute personne qui suivra les plans et les instructions donnés par les manufacturiers. Ecrivez à la Compagnie pour renseignements complets et indiquez ce qu'il vous faut.

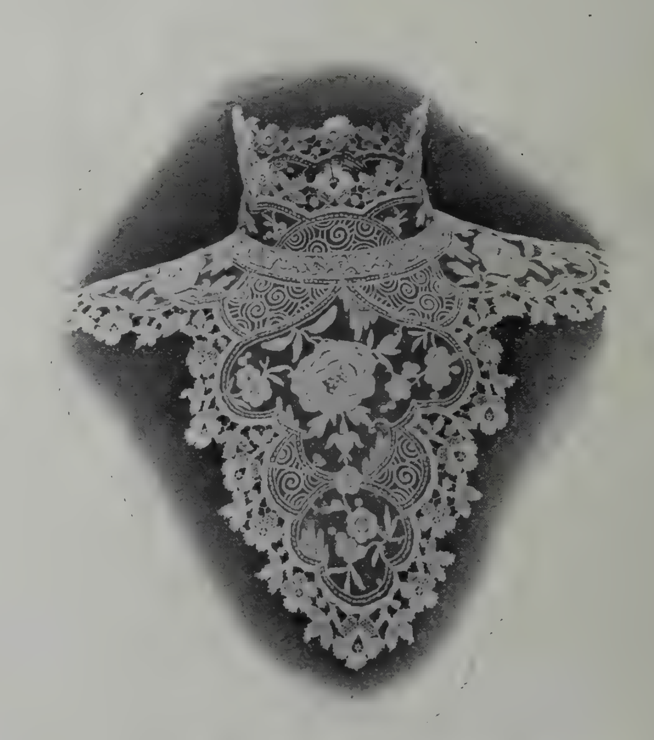


Col haute nouveauté, en guipure fantaisie. Couleurs: blanc, Paris, écru.
**Modèle de Debenhams (Canada), Ltd.**

### N'EVITEZ PAS LES CHOSES DESAGREABLES

Si, dans votre commerce, il y a quelque chose nécessaire au succès et pour laquelle vous avez de l'antipathie, surmontez cette antipathie, sinon, elle deviendra l'écueil sur lequel vous échouerez. Chassez de votre esprit l'idée que certaines choses sont désagréables, afin que vous n'ayez pas de devoirs désagréables à remplir. Courbez-vous sous le vent pour n'être pas brisé.

Un homme d'affaires ou de profession libérale doit être prêt à faire toutes les choses légitimes exigées par son commerce ou sa profession, s'il espère se placer dans les rangs des hommes qui réussissent. Un prédicateur qui néglige de faire des visites pastorales, sous prétexte que son principal devoir est de faire des sermons, ne réussira pas à se gagner la loyauté et la confiance de sa congrégation et n'obtiendra pas le plus grand succès dans le travail qu'il s'est choisi. Un médecin qui dit: "A quoi bon témoigner de la sympathie à mes patients, quand cela rend les choses plus difficiles pour moi?" se trouvera bientôt sans patients. Un marchand qui n'aime pas faire de publicité, prétend que le mérite de ses marchandises les annoncera et refuse de se conformer aux exigences modernes, verra la question réglée pour lui par le fait que ses clients s'adresseront ailleurs.



Col haute nouveauté, en guipure fantaisie. Couleurs: blanc, Paris, écru.
**Modèle de Debenhams (Canada), Ltd.**

Au Commerce Septembre 1908

# LES ACHATS

La principale qualification d'un bon acheteur est son aptitude à juger les marchandises.

Un bon acheteur est un homme qui parle peu. Il se renseigne sur les conditions du marché, va dans les magasins cheisis en raison de leur bonne renommée. Il est assez circonspectt pour agir avec une prévoyance prudente et pour éviter des risques inconsidérés et une spéculation dépourvue de sagesse. Il doit avoir un jugement sain, qui lui permette de faire des achats, en donnant une considration convenable aux valeurs, à la qualité, à la quantité et aux besoins de ses clients.

Notre manière de faire les affaires et l'assortiment de notre stock en fait de Tapis, Articles de maison, Articles pour hommes, Mercerie, Bimbeloterie, Soieries, Etofies à robes, Bonneterie, Gants, Confections pour dames, Lainages, Garnitures pour tailleurs, Toiles, Cotonnades étrangères et domestiques, attire l'attention d'un tel acheteur de plus en plus, à mesure que les saisons arrivent et passent.

A l'acheteur moins expérimenté, nous dirons qu'il y a de la sécurité à acheter d'une Compagnie telle que la nôtre.

Notre Département d'ordres par correspondance est un appui fort et économique pour ceux qui placent leurs ordres par correspondance; ceci permet à l'acheteur de faire des affaires plus considérables au moyen d'un stock plus faible et lui épargne du temps, des escomptes et de l'assurance.

Veuillez nous rendre visite, quand vous serez dans la ville et faire de nos magasins vos quartiers généraux.

## JOHN MACDONALD & CO., LIMITED

## TORONTO.

---

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

M. J. O. TREMPE, 207, RUE ST-JACQUES, MONTREAL.

M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, (COWANSVILLE), COWANSVILLE.




### CHAPEAU PARISIEN

Page 10.—Modèle de Mathilde Spiègl

Ce chapeau élégant et pratique est en velours gris foncé, avec "facing" de ve-



Création de la maison D. McCall Co., Limited, Toronto.

lours bleu. La calotte est inclinée. La passe s'abaiss à partir de la calotte et se relève brusquement au bord.

Une paire d'ailes souples orne le devant et les côtés, les pointes reposant sur la passe. Deux épingles avec tête en forme de boule sont plantées dans des tuyaux de plumes dont les barbes ont été enlevées. Ces épingles traversent les ailes et semblent les maintenir en place.

Le chapeau est construit sur une carcasse légère en forme de saule pleureur, la passe et la calotte étant couvertes séparément. On coupe un morceau circulaire de velours pour couvrir le dessus de la calotte et on tend une bande de biais autour de la calotte, par côté; cette bande est attachée en avant.

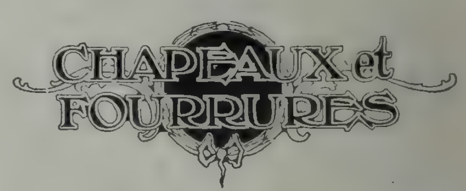
Un patron en papier ,découpé pour s'ajuster à la passe est placé sur le bord en biais d'un morceau de velours, et on découpe la couverture de la passe en allouant 1-2 pouce pour recouvrir le bord tout autour. Le "facing" est découpé de la même manière, en allouant 1-4 pouce pour le remplier en dessous. La couverture en velours est faufilée en place et tournée par-dessus le bord. Le "facing" est remplié de 1-4 pouce et piqué de manière invisible. Le velours est égalisé avec soin sur la passe et cousu au tour de tête, après quoi on enlève la faufilure. Si cela est nécessaire pour obtenir l'égalité, une légère doublure intermédiaire peut être employée sous le velours.

Quand la passe est couverte, on met la calotte en place et on la fixe. Ce chapeau n'a pas besoin de bandeau.

Une paire d'ailes grandes et souples est montée en avant, et vers la droite, les bouts reposant sur la passe. Deux plumes couteau sont dépouillées de leurs barbes, et leurs tiges sont employées pour encastrer les épingles ornementales.

Dimension:

| | | |
|---|---|---|
| Tour de tête . . . . . . . . . | 10 3-4 | pces |
| Passe— | | |
| En avant . . . . . . . . | 5 1-8 | " |
| En avant à gauche . . . . | 5 3-8 | " |
| En avant à droite . . . . . | 5 | " |
| Côté gauche . . . . . . | 5 7-8 | " |
| Côté droit . . . . . . . | 5 3-8 | " |
| En arrière . . . . . . . | 5 1-2 | " |
| Tour du bord . . . . . . . | 47 1-2 | " |
| Calotte— | | |
| Base . . . . . . . . . | 24 | " |
| Hauteur . . . . . . . | 5 | " |
| Circonférence du sommet . . | 15 | " |




### LES FOURRURES ET LA SAISON PROCHAINE

La saison des fourrures de 1908 ne s'est pas ouverte d'une manière aussi satisfaisante qu'on s'y attendait, a dit un des premiers commerçants en fourrures de New-York. Les hommes que j'ai envoyés visiter les commerçants ne m'envoient pas de rapports encourageants des villes qu'ils ont visitées. Les détaillants semblent suivre la même règle de conduite, en ce qui concerne les achats de fourrures, qu'ils observent pour leurs achats dans les autres lignes, c'est-à-dire qu'ils se tiennent sur la réserve autant que possible. Ils semblent croire que, dans une saison aussi incertaine que celle-ci, il est plus avantageux pour eux d'attendre avant de placer leurs ordres. Ils se trompent grandement. Il faut un temps considérable pour produire d'une manière satisfaisante des vêtements en fourrure, des manchons ou des tours de cou, et s'ils continuent à retarder leurs commandes, ils verront qu'ils ne pourront pas obtenir leurs marchandises pour l'époque où ils en auront réellement besoin. Nous autres, manufacturiers, n'allons pas constituer de forts stocks pour la commodité des clients, sans avoir quelque garantie des profits que nous devons avoir pour la peine que nous aurons prise. La plupart d'entre nous préféreraient perdre des affaires plutôt que de courir le risque de manufacturer une quantité d'articles dans l'idée d'accommoder ces marchands qui ne nous donnent pas d'ordres en avance. Il ne fait doute dans

l'esprit de personne que les fourrures seront aussi à la mode et aussi portées que jamais, l'hiver prochain, ce qui signifie une grande consommation des fourrures les plus populaires; il est très probable que la demande dépassera l'offre, si les détaillants ne nous fournissent pas l'opportunité de faire des préparatifs pour une forte saison.

D'après les perspectives actuelles, le lynx sera une des fourrures les plus populaires, la saison prochaine, c'est-à-dire que les manchons et les écharpes en lynx seront très à la mode, tandis que les collets en lynx seront aussi employés pour quelques-uns des manteaux en fourrure et en drap. La demande pour le lynx a porté les prix à un niveau si élevé que les manufacturiers n'chètent pas beaucoup de peaux aux prix actuels du marché. Toutefois, cette avance aura pour effet de maintenir le lynx parmi les fourrures à la mode, et les maisons le mieux achalandées feront sans doute d'excellentes affaires avec cette fourrure. La vogue du lynx a rendu nécessaire la production de bonnes imitations, et on en offre quelques-unes excellentes, imitant si parfaitement le lynx véritable qu'il est difficile de les différencier. La peau de loup-cervier qui a été très employée l'hiver dernier aura, pense-t-on, une vogue encore plus grande, la saison prochaine.

Quelques-unes des meilleures qualités sont particulièrement désirables; leurs prix ont aussi augmenté. On teint du lièvre de Russie imitant le lynx; on obtient ainsi une fourrure qui peut être vendue en détail à un prix très raisonnable et qui promet, par conséquent, de se vendre facilement.

Les leaders de la mode dans le monde entier admettent tous que le seal sera la fourrure à la mode pour les manteaux, l'hiver prochain. Ils confectionnent déjà beaucoup de beaux articles d'habillement dans toutes les longueurs, à partir du boléro jusqu'à l'ulster de longueur complète. Toutefois, le prix de la peau de seal est si élevé que les manufacturiers font aussi des imitations de cette fourrure. La loutre teinte ressemble tellement à du seal, qu'il faut un expert pour différencier ces fourrures l'une de l'autre. Le rat musqué teint, c'est-à-dire les peaux teintes à Leipsig, font aussi de beaux vêtements, ressemblant exactement à de la fourrure de seal, mais moins coûteux. On fait des manchons de fantaisie en seal et imitation de seal, assortis au manteau et au tour de cou; mais on pense que la plupart des peaux seront employées pour les articles d'habillement.

Bien que le seal soit considéré comme une fourrure de haut genre pour l'hiver prochain, il n'influera pas sur la demande pour le caracul de la meilleure sorte; mais on ne pense pas que les qualités moyennes et médiocres se vendent bien, la saison prochaine.

Les opinians semblent partagées en ce qui concerne la popularité du pony russe. Un certain nombre de manufacturiers produisent en quantité des articles à destination du commerce de l'ouest et du nord-ouest, tandis que d'autres n'offrent qu'un petit nombre d'échantillons. Les acheteurs d'Orient qui ont vu les manteaux en pony n'en ont pas une très bonne opinion, mais les commerçants occidentaux espèrent en vendre en grande quantité, car ils font très bon effet et sont d'un prix modéré.

Les acheteurs semblent avoir une grande confiance dans la vogue du renard. Les parures en renard Isabelle et en "baum marten" se vendent tr,s facilement. Le renard blanc est employé très largement. Le renard argenté ne se vend qu'aux maisons qui ont pour spécialité les fourrures de haute catégorie; cependant il n'est pas douteux que cette fourrure sera très à la mode, auprès de la haute clientèle, mais son prix élevé l'interdit à l'acheteur ordinaire.

Quelques imitations très bien exécutées ont été produites récemment et on s'attend à ce qu'elles se vendent facilement.

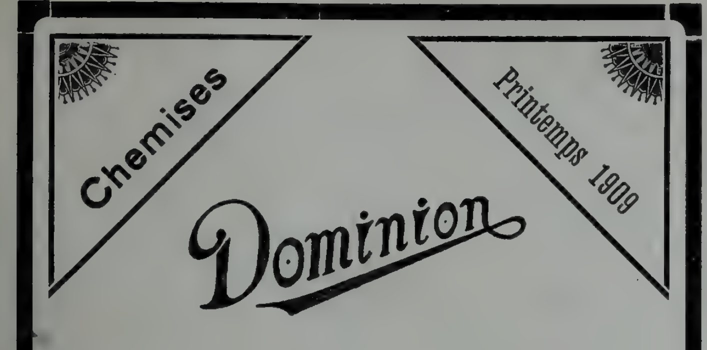
Une forte ligne d'écharpes et de manchons en vison est produite pour la saison prochaine.

L'opinion générale est que cette fourrure populaire sera de nouveau en bonne demande dans tout le pays. Non seulement cette fourrure est belle, mais elle fait une bonne durée et les femmes semblent toutes avoir un penchant particulier pour les manchons et les écharpes en vison.

Le manchon "rug", de la saison dernière, promet d'être la forme la plus populaire. On le fait avec toutes les fourrures, et les acheteurs semblent tous en avoir une très bonne opinion.



**Création de la maison D. McCall Co., Limited, Toronto.**




Nos VOYAGEURS seront sur la route dès les PREMIERS JOURS de SEPTEMBRE — attendez-les ! ¶ Lignes nouvelles — assortiment complet. **Chemises repassées, négligées et de travail.** Merceries pour HOMMES. . . .

**DOMINION SHIRT CO., QUEBEC**

# MARQUE HEALTH

Voyez les échantillons, particulièrement ceux des corps Ruben's et Brownie.

La Marque Health couvre les lignes suivantes : COMBINAISONS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CACHE-CORSET, MAILLOTS NOIRS.

Placez vos ordres dès maintenant, afin d'être sûr d'une prompte livraison.

*Distributeurs en Gros :*

Greenshields Limited

MONTREAL.

# Marque Rooster

La Meilleure




Fabrication

Envoyez des maintenant vos ordres pour

Overalls, Chemises, Pantalons,
"Coats" Blancs, Vestes de Commis de Bar,
"Frocks" de Bouchers, Cache - poussiere,
Culottes de Garconnets, etc., etc.

**ROBERT C. WILKINS,**

MANUFACTURIER

23 RUE DOWD, - - - MONTREAL.

## DENTELLES, BRODERIES, COLS en DENTELLES, CEINTURES.



NOS voyageurs sont maintenant en route avec un des plus beaux assortiments qui aient jamais été offerts au Canada.

Nous représentons des **Manufacturiers uniquement**, et **non** des **Maisons à Commission Européennes.** D'autres maisons peuvent prétendre être les plus fortes maisons de dentelles au monde. **Nos prix sont plus éloquents.**

Nous tenons entièrement compte de la baisse récente des prix.

Notre assortiment de Cols en dentelle et de Ceintures pour Noël contient les toutes dernières nouveautés Européennes.

Il est avantageux pour vous de voir notre ligne. Quand vous serez en ville venez nous voir. **Toujours** quelque chose de **nouveau à offrir.**

Notre stock est bien assorti en nouveautés de vente courante.

**R. C. BACH**

**146, rue St-Jacques, MONTREAL**

**Boite de poste 64**

Beaucoup de manchons "rug" ont au centre une grosse tête d'animal, tandis que d'autres n'ont aucune ornementation; on compte seulement sur la richesse de la fourrure.

Le grand manchon est de nouveau en évidence, la forme carrée étant la plus populaire. On voit une grande variété d'écharpes. On produit quelques tours de cou très élégants ainsi que des écharpes moyennes et longues.

Un petit nombre sont très larges sur les épaules, elles sont aussi en forme de pèlerine; mais l'écharpe qui se rejette en arrière se vend mieux que toute autre actuellement.

En fait, on n'achète en ce moment que les fourrures ordinaires.

L'opinion générale semble être que les paletots en fourrure seront encore bons la saison prochaine et beaucoup de manufacturiers travaillent maintenant de nouvelles lignes, et la majorité d'entre eux ne montreront leurs vêtements en fourrure que lorsque les styles seront bien établis.—(Garment Buyer and Manufacturer).

---




### LES FABRIQUES DE SOIERIES AUX ETATS-UNIS

Les Etats-Unis consomment plus d'étoffes de soie qu'aucun pays du monde et ne le cèdent qu'à la Chine sous le rapport de l'emploi de soie écrue. Il est singulier, dès lors, que dans les tableaux d'exportation des Etats-Unis les ventes de soieries à l'étranger n'occupent qu'un rang très modeste. Tout en faisant cette constatation, le rapport qui vient d'être présenté à l'"American Silk Association" insiste sur le caractère intéressant que présente l'histoire de la mise en oeuvre de la soie en Amérique.

Avant 1870, la fabrication des soieries n'avait aucune importance. Le recensement accusait alors seulement 68 établissements représentant un capital global de 6,230,000 dollars et une consommation de soie de 684,488 livres. La valeur de la production était de 12,210,662 dollars.

En 1905, nous trouvons 624 fabriques avec des capitaux s'élevant ensemble à 110 millions de dollars, une consommation dépassant 11,500,000 livres de soie et une production d'une valeur de 133 millions de dollars. De 6,650, le chiffre du personnel a passé à 79,600.

L'importation des soieries étrangères se monte cependant à un chiffre important qui a été, l'an dernier, de 38 millions 1-2 de dollars. Dans cette importation, la France figure pour 17 millions de dollars, l'Allemagne pour 8 millions, le Japon pour 5 millions 1-2 et la Suisse pour 4 millions. Ces chiffres visent les tissus.

Quant à la matière première, elle est fournie surtout par le Japon.

De ce chef seul, l'Empire du Mikado a encaissé 40 millions de dollars, somme constituant un important facteur de la situation économique de ce pays. L'Italie nous a fourni de la soie pour 17 millions de dollars, la Chine pour 10 millions et la France pour 2 millions. En dix ans, l'importation de la soie a augmenté de 52 millions de dollars, tandis que celle des tissus achevés n'a monté que de 13 millions.

Les Etats du New-Jersey, de la Pensylvanie et de New-York sont les principaux centres de l'industrie de la soie.

De ces 624 établissements que compte cette industrie, 239 sont situés dans le premier des trois Etats précités. La Pensylvanie a 168 fabriques, le New-York 123 et le Connecticut 43.

Ajoutons que depuis longtemps de grands efforts sont faits pour implanter aux Etats-Unis la sériciculture, mais que, jusqu'à ce jour, les tentatives n'ont donné aucun résultat appréciable.—(La Réforme Economique).

---




Dans une autre page de ce numéro, se trouve l'annonce de la Hewson Woolen Mills, de Amherst, Nouvelle-Ecosse, une des grandes maisons de commerce du Canada.

Cette firme est connue pour employer de la laine pure dans la fabrication de ses draps renommés, de ses fils et de ses articles tricotés; aucune laine renaissance (shoddy) n'a jamais été employée dans cet établissement considérable; en conséquence, les vêtements en tissus Hewson sont très désirables et ont une belle apparence. Ils sont très en faveur auprès des tailleurs et des marchands d'étoffes à robes, à qui ils sont vendus directement par les représentants de la Compagnie. Les tissus Hewson sont vendus dans les grandes villes du Canada et des Etats-Unis, ainsi que dans les villes plus petites.

Ils sont faits dans toutes les pesanteurs, convenant pour la température froide du Yukon ou les climats chauds des Indes. Les genres de Paris et de New-York sont étudiés avec soin et les couleurs les plus nouvelles sont produites par un dessinateur expert écossais, de sorte que les goûts de tous sont admirablement satisfaits.

Les marchandises Hewson ont toujours été l'objet d'un bon commerce dans la province de Québec; mais cette maison apporte maintenant plus d'attention à ce territoire. Deux hommes nouveaux ont été ajoutés dernièrement au personnel des vendeurs: M. Ernest Hamel, résidant dans la ville de Québec et M. W. J. Harrison, qui a un bureau au No 226 rue St-Jacques, Montréal.

Les nouveaux genres pour le printemps, en Worsted, présentés à notre correspondant, font certainement grand honneur à cette maison canadienne entreprenante.



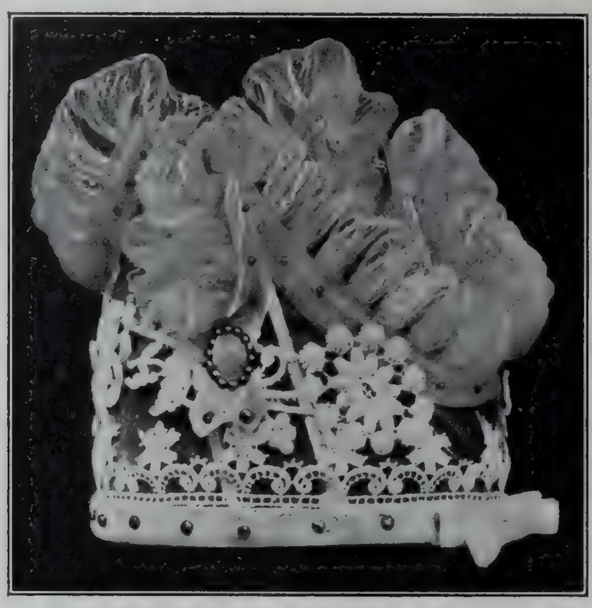



## DERNIERES CREATIONS EN ACCESSOIRES DE COSTUMES

Les articles de cou d'un travail compliqué sont de nouveau en vogue. Parmi eux, le col Gibson est, sans contredit, celui qui est le plus en évidence. Bien que dans certains cas, on y apporte une modification en arrondissant les pointes élevées, un grand nombre des modèles offerts sont très hauts. Une de ces formes excessivement hautes a des pointes divisées, la seconde un peu plus haute que la première. Cela permet de porter le col confortablement, bien que le cou soit presque complètement couvert. On voit beaucoup de modèles charmants représentant toute la gamme entre les deux extrêmes.

En ce moment, le net est le matériel le plus à la mode pour tous les articles de cou. On emploie beaucoup la dentelle, le chiffon, la soie et d'autres tissus délicats. Un caractère commun à tous les articles de cou est la ruche plus ou moins large qui finit le col. Beaucoup des nouveaux modèles ont une ruche à la base, dont l'ampleur et la largeur varient considérablement. Les créateurs de ces articles luttent à l'envoi pour produire des particularités nouvelles et pour arranger différemment la pointe en avant. Des jabots finissent quelques-uns de ces cols, d'autres sont terminés par des noeuds en net ou en dentelle.

Les cordelières sont en grande variété. Quelques-unes sont en soie ou en satin, entaillées pour laisser voir le col à travers; d'autres sont en braid d'or et d'autres encore sont en ruban étroit de velours de toutes les couleurs. Quelques-unes de ces cordelières sont nouées, tandis que d'autres passent dans une coulisse. Les glands en soie et or, le cordonnet, les pendentifs, les ornements métalliques sont tous employés. Les pendants et coulisses en métal sont très beaux et forment le nouveau genre.



Nouveau col Gibson, en ruban velours et dentelle guipure, sur fond en chiffon.

**Modèle de Rhys D. Fairbairn, Limited, Toronto.**

Les cailloux du Rhin et les pierres fausses, sertis en platine, en métal oxydé et doré sont largement employés. On voit des cordelières en torons de perles plissés et tordus et en rubans étroits de clinquant.



Ceinture plissée en cuir écrasé avec boucle "Camée."

**Modèle de Rhys D. Fairbairn, Limited, Toronto.**

Une nouvelle création est une bande droite, modérément haute, avec ruche en net, la ruche étant haute en arrière et s'abaissant à presque rien en avant et au centre.

Les ruches "pierrot" pour le cou sont produites en grande variété; ces ruches sont serrées autour du cou et sont finies par un noeud haut en arrière.

Une des dernières innovations dans le col Gibson comporte ce noeud en arrière, et ce genre est connu sous le nom de genre Directoire; il est assorti à la nouvelle ceinture Directoire.



Nouveau col "Tab", genre Directoire, en soie Messaline, avec ornements dorés.

**Modèle de Rhys D. Fairbairn, Limited, Toronto.**

Dans les articles de cou importés, les cols en dentelle et en net sont les principales nouveauté, on y emploie beaucoup la dentelle orientale. Les cols Gibson ont une large collerette en dentelle, en haut et aussi en bas dans la plupart des cas. Souvent la collerette du haut est divisée au centre, la dentelle ayant un pouce à un pouce et demi en arrière ; cette hauteur diminue graduellement jusqu'à ce que le bord de la dentelle rencontre au centre le bord du col.

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

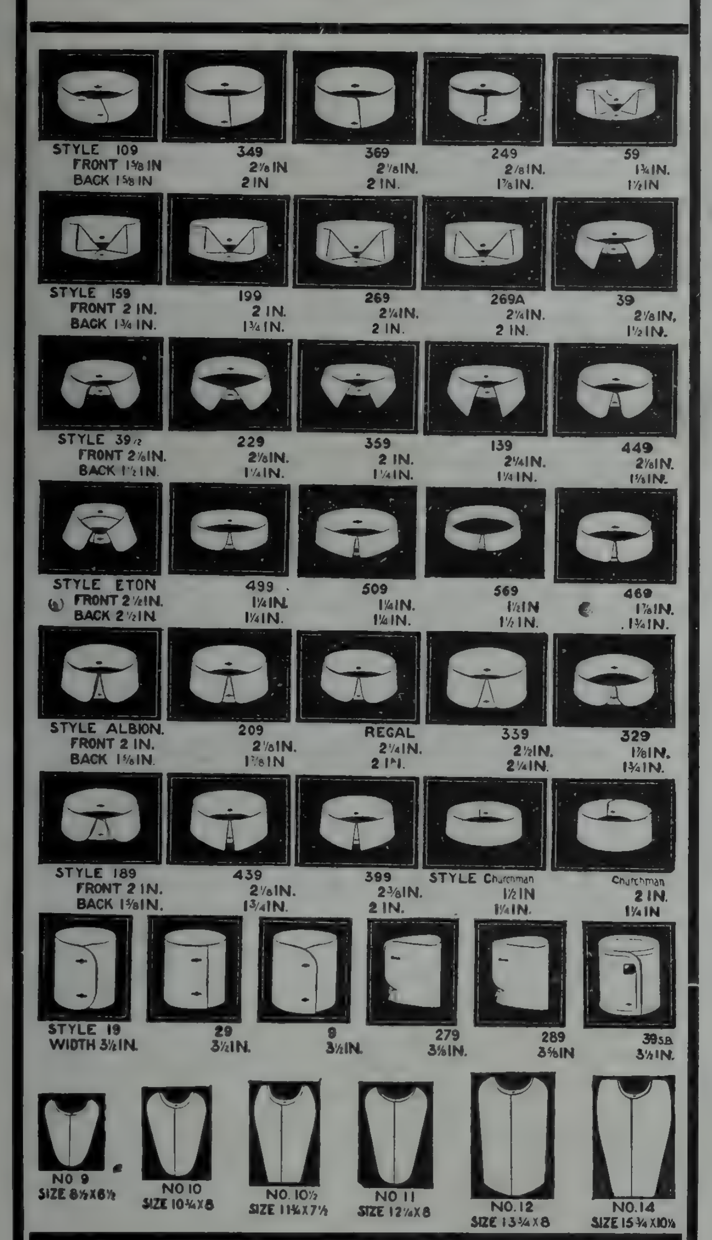
EN

"CAOUTCHOUC"

# "ARLINGTON"

La Meillere Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES




Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité,** le **Fini,** l'**Ajustage** et la **Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

**DUNCAN BELL** Montreal Que. — **J. A. CHANTLER** Toronto, Ont.

# Gants de Chevreau de Pewny.

## OFFRE SPECIALE.

**Gants en vrai Chevreau, fabrication française, 2 fermoirs dôme, toutes les couleurs, chaque paire garantie, $8.00 la douzaine.** . . . . . . .

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS.

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL.

# Tissus Harris

Friezes
Homespuns
Etoffes a Costumes
Draps pour Manteaux

REPRÉSENTANTS:

| | |
|---|---|
| G. A. WOODILL - - | HALIFAX |
| HECTOR PRÉVOST - - | MONTRÉAL |
| E. J. DIGNUM & CO. - - | TORONTO |
| McRAE & WALKER - - | WINNIPEG |

HARRIS & CO., LIMITED
ROCKWOOD, - - ONT.

Les jabots sont plus volumineux qu'ils ne l'étaient en été et ont apparemment une plus grande vogue que jamais. On voit de nombreux exemples d'énormes noeuds en net ou en dentelle ou en une combinaison de net et de dentelle.

Parmi les cols lavables, il y en a un grand nombre qui ont en combinaison de la dentelle et de la broderie; ils sont très élégants.

Les cols à dorures sont en bonne demande. Parmi les articles les plus nouveaux, on voit des cols en cordonnet pesant, or et argent, finis par des glands. Ces cols sont portés par-dessus la blouse, de même que les cravates en braid plat.

Les maisons d'articles de cou produisent un assortiment élégant de noeuds pour l'automne. Beaucoup de ces noeuds sont en net et dentelle écrus, ou bien le net écru a un bord de dentelle blanche. Des broches dorées et des paillettes de fantaisie sont fréquemment employées.

On remarque toutes sortes de ruches non seulement en net, mais en rubans, en tulle, en soie souple et en plumes d'autruche et de marabout.




## LA FABRICATION DES RUGS D'ORIENT

Les rugs d'Orient deviennent chaque année, l'objet d'un commerce de plus en plus général en Amérique; aussi de nombreux acheteurs de tapis et de lignes qui s'y rattachent, demandent constamment des informations concernant la manufacture de ces tapis magnifiques. Une connaissance parfaite des rugs d'Orient, est hautement prisée, car elle est difficile à obtenir; étant donnée la difficulté qu'il y a à déterminer le caractère exact et la valeur de l'article, une telle connaissance est très importante. Par exemple, dans beaucoup de cas, la durabilité des rugs d'Orient est sérieusement diminuée par le traitement auquel ils sont soumis, afin d'atténuer le brillant de la coloration et de présenter une apparence douce et délicate.

Cette méthode connue en général, sous le nom de "blanchiment", consiste à blanchir partiellement les couleurs, par l'application d'une solution de chlorure de chaux. Toutefois, le procédé nuit au tissu, en raison de la formation d'acide chlorhydrique, par la combinaison du chlore (contenu dans le chlorure de chaux) avec l'oxygène de l'air. Les résultats sont apparents dans la condition moins serrée du poil, tandis que, dans des cas extrêmes, le fond du rug est affaibli et il s'y forme des trous.

### Teintures employées dans la manufacture

Bien qu'en quelques cas les teintes peuvent être trop criardes, une des causes principales pour lesquelles les rugs d'Orient sont estimés est la durée de la beauté de leur coloration. A l'exception d'une seule substance, la cochenille, les teintures employées dans la manufacture des rugs, sont d'habitude des teintures végétales. Toutefois, les teintures de ce genre varient en qualité.

Dans les dernières années, une amélioration considérable dans la préparation des teintures végétales a été faite, par l'application d'une méthode chimique moderne.

La teinture à la cochenille, comme la plupart de nos lecteurs le savent, est obtenue d'un insecte; on obtient avec cette teinture, de magnifiques rouges, cramoisie et roses. Toutefois, les teintures à la cochenille étant dispendieuses ne sont pas employées pour les rugs d'Orient de qualité moyenne.

En effet, on peut dire que, dans beaucoup de cas, même les rugs d'Orient des plus hautes qualités ne sont pas traités avec des teintures de la meilleure qualité.

Sauf pour l'expert, la seule sécurité qu'il y ait dans l'achat de ces tapis, consiste à s'adresser à un fabricant ou à un importateur d'une honnêteté reconnue.

### Métier et matériaux

Le métier, sur lequel les rugs d'Orient sont tissés, se compose de deux poteaux placés verticalement dans le sol, ayant une poutre ronde ou octognale animée d'un mouvement de révolution, soit sur des pivots en fer, soit à l'extrémité réduite et arrondie de la poutre. Ces poutres ont un dimaètre de 10 à 14 pouces et leurs extrémités sont renforcées par des bandes en fer. A travers ces extrémités et ces bandes, on perce des trous de deux pouces de diamètre qui doivent recevoir une barre de fer employée pour enrouler la chaîne et la maintenir tendue. La chaîne est en coton ou en jute (généralement en cette dernière matière, pour les rugs de l'Inde). La chaîne est d'abord placée sur des baguettes en fer insérées dans des crochets placés sur la poutre, soit à l'extérieur, soit que ces crochets soient enfoncés dans des rainudes. Quand la chaîne est convenablement distribuée par rapport au nombre des noeuds par pouce carré, on la fixe fermement et uniformément. A l'exrémité des fils de la chaîne, on place une corde ronde de la même matière, mais ayant une grosseur égale à six ou huit fois celle des fils de la chaîne. Cette corde devient le bord du rug. Une seule bobine est près de cette corde et à mesure que le tissage avance, le fil de cette bobine passe autour de la corde uniment et uniformément, de manière à produire un joli finissage et à donner de la fermeté et de la force au rug. Entre les fils de la chaîne passent des cordes d'une grosseur égale à cinq fois celle des cordes des fils de la chaîne et maintenues en place par des perches en bambou ayant une longueur égale à la largeur du rug.

Ces perches sont attachées par de fortes cordes fixées aux extrémités de courts morceaux de bambou, ayant une longueur de deux pieds, qui passent pardessus une forte perche dans toute la largeur du rug, et qui sont soutenus par des supports grosseirs, boulonnés aux poteaux verticaux. En tirant sur les bambous courts, en haut ou en bas, la pression sur les fils d'avant ou d'arrière de la chaîne est réglée suivant qu'il est nécessaire, d'après le modèle à produire.

En avant de la poutre inférieure, sur laquelle la chaîne est enroulée et sur celle sur laquelle le rug s'enroule à mesure que le travaille avance, se trouve une planche de deux pieds par quatorze pouces, qui est généralement couverte de burlap. Sur cette planche, les tisseurs s'agenouillent ou s'asseyent pendant qu'ils travaillent.

Au-dessus de cette planche, et à environ quatorze pouces de la poutre supérieure, est suspendue une perche en bambou d'un pouce de diamètre et ayant une longueur égale à la largeur du rug. A cette perche, sont suspendues les bobines sur lesquelles est enroulé le fil employé pour la fabrication du rug, les extrémité du fil pendant à la portée de la main du tisseur. Ces bobines sont arrangées d'après les couleurs du rug. Dans la plupart des rugs on emploie quinze ou seize couleurs. Toutefois, ces couleurs peuvent être répétées aussi souvent qu'il est nécessaire pour la fabrication d'un rug de grande dimension; on emploie jusqu'à cinquante-six bobines.

### Les tisseurs au travail

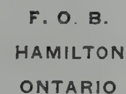
Les tisseurs prennent leur place, un tisseur occupant deux pieds de la planche décrite plus haut, avec le maître-tisseur à l'extrémité ou au centre du rug. Devant lui, il place le "talim" ou livre de tissage qui contient des caractères ou symboles (une sorte de sténographie) indiquant les couleurs à employer et le nombre de noeuds à attacher par pouce carré. Le chef tisseur prononce d'une voix chantante ces symboles, qui sont répétés par tous les tisseurs travaillant au même métier, lesquels sont engagés pour faire le même travail. Ainsi le travail continue sur une sorte de cadence rythmée et avec une rapidité et une précision remarquables.

On attache le noeud en faisant passer l'extrémité du fil à travers le devant de la chaîne pour atteindre la partie arrière, puis en ramenant cette extrémité adroitement en avant où elle est coupée avec un couteau recourbé comme une pe-

# MONTE-CHARGE
## A BRAS

CHARGE 1500 Lbs.
CHARIOT 6 x 5 PIEDS

**$100.00**




Nous fournissons dessins et instructions, permettant à tout le monde de faire une installation.

CET APPAREIL EPARGNE LA MAIN D'ŒUVRE ET LES DEPENSES DE MANIPULATION DE MARCHANDISES POUR LES ETAGES SUPERIEURS.

Pour informations complètes, écrivez à notre bureau le plus rapproché.




WINNIPEG Bloc McRea | VANCOUVER Rue Alexander | OTTAWA Rue O'Connor

**OTIS-FENSOM ELEVATOR COMPANY, LIMITED**
BUREAU PRINCIPAL—TORONOO, ONTARIO

---

# Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :
4.4, 6 4, 8.4, 10.4, 12.4,
Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

**W. B. STEWART**
11 rue Front St, - TORONTO, Ont.

---




# Cette MARQUE sur un CORSET tricoté indique le meilleur article.

Chaque CORSET NAZARETH est GARANTI. Cela veut dire que, si un seul corset est défectueux, nous y remédierons.

Chaque CORSET est construit pour durer—tricoté—cousu—muni de tresses et de boutons pour faire le MEILLEUR SERVICE POSSIBLE.

Ils ont donné satisfaction aux mères pendant les vingt-et-une dernières années, et ils sont à la tête des corsets tricotés du monde, parce qu'ils sont BIEN FAITS et GARANTIS faits ainsi.

☞ Voyez votre marchand de gros.




*350 Broadway, - - NEW-YORK*
Manufacture a Nazareth, Pa.

**E. H. WALSH & CO., Toronto**
*Representants au Canada.*

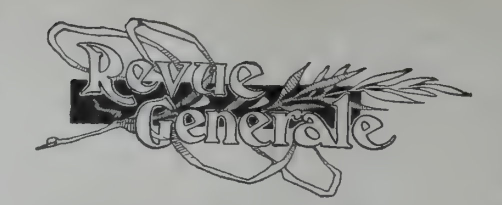
tite faucille ou un croissant, le tranchant étant au dos du croissant et très coupant.

Le couteau est tenu dans la main droite et est manié par les troisième et quatrième doigts. Cela laisse le premier et le deuxième doigts libres de faire passer le fil et d'attacher le noeud. Le premier et le deuxième doigts des deux mains sont employés à attacher les noeds. Un tisseur habile attache un noeud par seconde, le tisseur ordinaire attachant quarante à quarante-cinq noeuds par minute. Un petit garçon, n'ayant pas plus de cinq ans, a pu attacher vingt noeuds par minute, ses petites mains étaient à peine assez fortes pour écarter les fils de la chaîne tendue et pour lui permettre de saisir le fil d'arrière et de le faire passer à travers la chaîne pour former le noeud. — (Dry Goods Economist).




## LA SITUATION DU MARCHE DU COTON

Dans la région cotonnière du Sud, existe une Association coopérative qui, d'une manière générale, contrôle le prix auquel le coton doit être vendu. Bien que cette Association n'englobe pas tous les planteurs, c'est elle en somme qui dirige tout. Avant le resserrement de l'argent l'automne dernier, l'Association fixa le prix du coton sur une base de 14 à 15c. et refusa des offres qui auraient donné aux planteurs un bon profit libéral, en vendant à 12c. Il en résulta que les manufactures anglaises achetèrent un million de balles de moins que l'année précédente et que les manufactures des Etats-Unis en firent autant, ce qui laissa une grande quantité de coton entre les mains des planteurs; ce coton, dans les conditions les plus favorables, ne peut pas être vendu à un prix aussi élevé qu'il aurait pu l'être, et la nouvelle récolte est sur le point d'être faite dans presque tous les districts de la région cotonnière. Il est peut-être arbitraire de dire qu'il y avait une question de spéculation à maintenir le prix à 14-15c.; cependant cette manière de faire est la preuve d'un jugement défectueux et a causé de fortes pertes d'argent aux planteurs et aux commerçants. Bien entendu, la dépression financière a beaucoup contribué à gêner les plans de l'Association; mais celle-ci aurait tout de même en caisse des centaines de milliers de dollars de plus, si elle avait vendu sa récolte à un profit raisonnable.—(Shoe & Leather Reporter).




### Greenshields Limited

MM. Greenshields Limited déclarent que les affaires semblent être bien améliorées dans tous les Départements et que le commerce d'automne est bon. Les voyageurs sont en route, avec quelques lignes pour le printemps. A en juger par les perspectives actuelles, ils feront de fortes affaires pour le printemps. A présent, les marchandises sont expédiées et les ordres pour livraison immédiate sont assez actifs.

Le département des fourrures est occupé et de meilleures affaires s'y font, qu'on ne s'y attendait au début de la saison. Les étoffes à robes sont bien assorties et on offre quelques lignes particulièrement attrayantes et à des prix satisfaisants. Les draps vénitiens et broadcloths unis et à rayures sont l'objet d'une bonne demande. Le département des articles de fantaisie vient de recevoir un lot de nouveautés dans de nombreuses lignes qui intéresseront les détaillants. Le département des gants et de la bonneterie a été agrandi et, bien que ce département ait maintenant un vaste assortiment de marchandises, la maison Greenshields espère y ajouter encore des marchandises, tenir tout ce qui est demandé et faire les expéditions de bonne heure. Les articles tricotés de toutes sortes sont bien assortis. Cette maison déclare que les paletots Norfolk tricotés ont une bonne demande. Les cotonnades de toutes sortes se vendent bien et dans ce département on reçoit constamment de nouvelles marchandises. Les lignes pour le printemps, comprendront un assortiment de modèles et de couleurs dans les ginghams, indiennes, etc.

---

La maison Garneau Limitée, Québec, a l'agence au Canada pour la vente des serges et des vicunas de la marque "Sphinx". En consultant son annonce d'autre part, nos lecteurs pourront se convaincre que cette maison peut leur offrir un vaste assortiment dans lequel ils pourront faire leur choix en fait de tweeds, drap italien, rideaux, tapis, couvertures, etc. Consultez l'annonce de la maison Garneau Limitée, avant de donner un ordre.

---

**Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.**

## L'ECLAIRAGE DES MAGASINS

Les marchands au détail qui désirent se maintenir à la hauteur de leur époque ne devraient pas oublier que nous sommes dans l'ère de l'électricité, et que le système d'éclairage reconnu bon, il y a seulement quelques années, n'est plus satisfaisant aujourd'hui. Le public est habitué à des magasins bien éclairés et regarde comme retardataire un magasin dont l'éclairage est défectueux.

Les détaillants, qui paient des loyers très élevés dans le centre des grandes villes, se sont aperçus que l'argent dépensé pour obtenir un éclairage excellent, est un placement profitable. L'expérience a démontré qu'il n'est pas avantageux de payer un loyer très élevé et d'être parcimonieux sur l'éclairage. Les marchands qui ont essayé d'économiser sur la lumière se sont vite aperçus que c'était le genre d'économie le plus mesquin et se sont hâtés d'imiter leurs voisins qui avaient déjà appris qu'il était de bonne politique de bien éclairer leurs magasins.

Dans les rues les plus importantes, très passagères, quand le jour est tombé, les marchands les plus avisés ont trouvé que la meilleure chose pour eux était de tenir leurs magasins bien éclairés quand ils les ferment, leur journée faite. Ils s'aperçoivent que cela leur est profitable; c'est une bonne publicité.

Quand on parcourt les rues où sont situés les meilleurs magasins de détail et que l'on voit ceux des marchands qui réussissent le mieux éblouissants de lumière électrique, on est porté à se demander pourquoi des marchands très peu éloignés du centre ne se rendent pas compte de la nécessité pour eux de tenir leurs magasins bien éclairés pendant les heures d'affaires. Assurément ces marchands prospères, qui dépensent tant pour l'éclairage, n'ont pas l'habitude de jeter l'argent par les fenêtres. Ce n'est pas ce qu'ils ont fait pour atteindre leur excellente situation dans le monde des affaires. Ces hommes ont calculé de très près la valeur de chaque dollar dépensé et on peut être certain qu'ils connaissent la valeur de l'éclairage.

Le public que ces marchands servent s'est pas différent de celui qui vit dans les faubourgs de la ville. Ce sont les mêmes gens. De nos jours, toutes les personnes aiment la lumière à profusion, et le détaillant qui ne lui en fournit pas perd sa clientèle: tel est le résultat d'un esprit étroit.

La lumière est expressive, qu'elle soit produite par l'électricité ou par le gaz. Quel que soit le genre d'éclairage que le marchand possède, qu'il éclaire son magasin à pleine lumière.

Un bon éclairage donne à un magasin un apsect agréable et engageant, tandis qu'un mauvais éclairage éloigne le public. Une bonne lumière fait ressortir

avantageusement les marchandises et donne à un magasin un air animé, tandis qu'un magasin obscur donne l'impression que le marchand est fatigué et ne se soucie pas de faire des affaires. En outre, le public se figure qu'un homme qui baisse son gaz pour épargner quelques sous, est un être à l'esprit étroit.

Soyez en certains, l'argent dépensé pour l'éclairage est de l'argent dépensé intelligemment.

---

## L'INDUSTRIE COTONNIERE

L'industrie cotonnière des Etats-Unis qui, au cours des temps derniers, avait pris une extension extraordinairement rapide, se développant d'une façon telle qu'elle en était arrivée à mettre en péril l'approvisionnement en matière première de ses rivales du Vieux Continent, continue de se ressentir actuellement gravement de la crise financière et économique aux Etats-Unis. On sait que cette industrie est concentrée principalement dans les Etats de la Nouvelle-Angleterre, c'est-à-dire dans le New Hampshire, le Connecticut, le Massachusetts et le Rhode-Island et dans les Etats du Sud-Est, les Carolines du Nord et du Sud et la Georgie.

L'hiver dernier, en présence de la crise, des chefs d'industrie représentant à peu près 75 p. c. des filatures et tissages de la Nouvelle-Angleterre, s'étaient entendus pour réduire la production de 25 p. c. à compter du 25 décembre jusqu'au 1er mars 1908, chaque établissement demeurant d'ailleurs libre d'organiser le travail comme il l'entendait de façon à ne pas contrarier l'exécution des contrats passés. Cette entente a été généralement observée et a eu pour résultat une diminution des stocks. Mais, comme le temps pendant lequel elle devait demeurer en vigueur, approchait de sa fin et que la situation ne s'était pas modifiée de façon à permettre aux manufacturiers de reprendre leur fabrication dans des conditions normales, les intéressés convinrent de prolonger cet arrangement pour une nouvelle période de trois mois, dans l'espoir qu'ils pourraient ainsi maintenir la production au niveau des besoins de la consommation et prévenir une accumlation des stocks.

Toutefois, ce mouvement en faveur d'une diminution de la production par une réduction des jours et des heures de travail a rencontré des résistances. Parmi les manufacturiers il en est qui refusèrent d'adhérer à l'arrangement et qui soutenaient que le moyen le plus efficace de maintenir un certain courant de commandes et par suite une certaine activité dans les filatures et les tissages, était de diminuer le coût de la production. Il était en effet devenu évident que, pour obtenir des commandes, il fallait réduire les prix qui avaient été pratiqués dans les dernières années, les acheteurs étant convaincus qu'une baisse se produirait et différant leurs commandes. Et, comme le prix des cotons n'avait que peu baissé depuis l'année dernière, ce n'était que sur la main-d'oeuvre que l'on pouvait réaliser des économies.

Il y a douze ans qu'il n'y avait eu de réductions de salaires; c'est en 1896 en effet, à la suite de la crise de 1893, qu'ils ont touché leur niveau le plus bas. Depuis cette époque, le taux des salaires a été relevé à cinq reprises différentes, la dernière augmentation, en 1907, ayant atteint un peu plus de 10 p. c. Ces salaires dont l'augmentation avait suivi une marche trop rapide de l'avis des hommes prévoyants, pouvaient se comprendre dans une période de prospérité et de grande activité économique, mais, maintenant, que pour obtenir des commandes force était de baisser les prix, il n'était plus possible de les maintenir.

Les manufactures de la plupart des Etats, commencèrent donc, le 30 mars, à procéder à des réductions de salaires variant de 8 à 10 p. c.

Les manufactures de coton de la Nouvelle-Angleterre auraient sans doute eu recours, quelques semaines plus tôt, à ces abaissements de salaires qui apparaissaient comme le moyen le plus efficace de remédier à la crise, si elles n'avaient pas eu à tenir compte de la situation spéciale dans laquelle se trouvait l'industrie cotonnière à Fall River (Massachusetts). Dans cette agglomération très importante, les ouvriers travaillent d'après une échelle mobile de salaires, calculée tous les six mois sur la base de l'écart moyen entre le prix du coton et celui des produits manufacturés pendant une période déterminée. Le dernier règlement a été fait le 25 novembre 1907 et assure aux ouvriers le salaire le plus élevé qu'ils aient jamais obtenu dans les filatures et dont ils devaient continuer à bénéficier jusqu'au 25 mai, date à laquelle un nouveau taux de salaires devait être établi. En attendant, les manufacturiers de Fall River avec lesquels les autres filateurs et tisseurs avaient manifesté le désir de se mettre d'accord pour une réduction générale des salaires, ont dû répondre que, vu le régime spécial sous lequel leur industrie était placée, ils ne pouvaient faire autre chose pour remédier à la situation que de s'entendre avec eux en vue d'une diminution de la production. La réunion tenue en mars par l'Association des manufacturiers de Fall River n'avait pas abouti à une décision ferme, relativement à la diminution des heures ou des jours de travail. La plupart des établissements s'étaient, du reste, déjà conformés à l'entente intervenue à ce sujet au mois de décembre dernier et ne travaillaient que quatre jours sur six. Mais, ceux qui avaient des contrats à exécuter, avaient conservé la liberté de ne réduire qu'ultérieurement leur fabrication.

Si, des Etats manufacturiers de la Nouvelle-Angleterre, on passe à ceux du Sud, on se trouce en présence d'une situation encore moins satisfaisante.

Une des raisons pour lesquelles les acheteurs d'articles manufacturés de coton se méprennent sur la situation du manufacturier, déclarait il y a quelque temps un des principaux manufacturiers de la Caroline du Nord, semble être le grand écart qui existe entre les cours des cotons à la Bourse de New-York et les prix que les fabricants ont actuellement à payer pour les cotons, dans le Sud par exemple. L'acheteur d'articles manufacturés, lorsqu'il voit le cours des cotons à New-York, estime naturellement que le manufacturier de coton devrait baisser le prix de ses produits, lorsqu'en fait celui-ci continue à payer le coton aussi cher que lorsque les cours à New-York étaient d'un cent ou d'un cent et demi plus haut par livre.

Les planteurs affectent une complète indépendance quant à la vente de leur coton et disent qu'il ne leur est pas possible de vendre à moins de 11 cents et, comme ils peuvent cultiver des céréales tout aussi bien que du coton, ils réduiront la superficie plantée en coton et cultiveront plus de céréales, de façon à être sûrs d'avoir un prix rémunérateur pour leur coton. Ils refusent de vendre aux prix actuellement cotés.

Cette situation n'a pas manqué d'avoir les conséquences que l'on avait prévues. Conformément, en effet, aux conclusions auxquelles s'était arrêtée l'Association des Filateurs du Sud,, dans une réunion tenue en mai à Charlotte, Caroline du Nord, quarante-six filatures dans six Etats ont fermé pour une période de soixante jours. Ces filatures représentent un demi-million de broches, avec un capital de dix millions de dollars. Elles sont situées dans la Caroline du Nord, la Caroline du Sud, la Virginie, le Tennessee, l'Alabama et la Géorgie, le plus grand nombre appartenant à la Caroline du Nord. L'Association avait recommandé à tous ses membres de suspendre leur fabrication sauf dans les cas où ils seraient liés par des contrats, et s'était prononcée contre l'acceptation de nouveaux ordres aux prix actuels. Toutefois, dans le district d'Augusta en Géorgie, quatorze grandess filatures qui avaient refusé d'adhérer à cette entente, ont continué de travailler avec leur pleine capacité, prétendant avoir des commandes leur assurant l'écoulement de leur production pour plusieurs mois.

D'une façon générale, l'industrie cotonnière, soit dans les Etats de la Nouvelle-Angleterre, soit dans les Etats du

## Intéressant pour tous les Tailleurs:

LA Hewson Woolen Mills, Limited, de Amherst, N. E., a un des plus grands et des meilleurs établissements au Canada, pour la manufacture des Draps fins en Worsted et en Laine, des Articles Tricotés, Etc.

Des voyageurs obligeants et courtois présentent maintenant les draps élégants et nouveaux pour le printemps prochain, directement aux marchands; cela élimine les services de l'intermédiaire, économise de l'argent au marchand et lui donne un choix de modèles exclusifs.

**Vendeurs pour la Province de Quebec:**

**E. HAMEL, QUEBEC**
**W. J. HARRISON, MONTREAL**

*Achetez directement du fabricant.*

---

NOS voyageurs sont en route avec quelques LIGNES ÉLÉGANTES de BRETELLES pour le commerce de Noël (empaquetées en boîtes de fantaisie), et vous manquerez une bonne occasion si vous ne les voyez pas avant de placer votre ordre. Les modèles sont tous nouveaux et ils attirent la clientèle. . . . .



## The Globe Suspender Co.

Rock Island, Que.

J. A OUIMET,
360, rue St-Paul,
Montreal.

L. O. PAQUET,
70, rue Church,
Quebec.

---

## RECHERCHEZ LA CLIENTELE DES HOMMES FORTS.

Vous pouvez les accommoder tous tant qu'ils sont, quand vous avez les

**Sous - Vetements Irrétrécissables de Stanfield**

Toutes les grandeurs jusqu'à la mesure de poitrine de 70 pouces, en trois pesanteurs d'hiver.

Et vous pouvez vendre chaque sous-vêtement avec notre garantie que l'argent sera remboursé s'il rétrécit.

Ecrivez pour que notre représentant aille vous voir et vous montre des échantillons.




STANFIELDS LIMITED,
TRURO, N E.

---

SOUS-VETEMENTS

## Marque St-George

POUR HOMMES




☞ *Faits en diverses pesanteurs et textures.* ☜




*porte aussi la marque de commerce ci-dessus pour votre protection et la nôtre. . . . .*

Sud, traverse une crise très sérieuse et l'on ne peut encore prévoir dans quelle mesure la demande, qui paraît se réveiller un peu dans divers pays étrangers, sera susceptible de l'atténuer.

(Le Marché Français).

### POUR RENDRE LE MAGASIN POPULAIRE

Voilà un problème qui devrait être envisagé par tous les marchands au détail. Comment faire pour que le magasin soit remarqué parmi tous ceux où se fait le même commerce. Rien n'est plus facile que de prendre l'habitude de faire le commerce d'une manière apathique sans y introduire des choses spéciales pour briser sa monotomie. Par le mot "choses spéciales", nous n'entendons pas les méthodes tapageuses quelquefois employées, mais plutôt la mise à contribution de l'esprit et l'enthousiasme dans la conduite des affaires. L'homme qui aime son commerce est toujours à la recherche de méthodes nouvelles. Tel est le marchand qui, le premier, adopte un arrangement nouveau d'étalage. Il n'attend pas qu'un autre marchand ait fait, le premier, ce genre d'étalage, pour l'imiter. Toute nouvelle idée, quelle qu'en soit la source, est appréciée de quelqu'un, et celui-ci voit immédiatement la possibilité de l'appliquer.

Ainsi un marchand de ce genre croit à l'importance d'un arrangement très bien fait de son étalage en montre. Il apprécie la valeur d'un ameublement de magasin tout-à-fait moderne, et d'un personnel de vendeurs polis, attentifs et connaissant bien leur affaire. De plus, il cherche à donner de la vogue à son magasin et à le rendre attrayant de toutes les manières possibles. Le public s'en souvient comme d'un endroit où le propriétaire et les vendeurs sont aimables pour les étrangers aussi bien que pour les clients, sans jamais être familiers; endroit où il a la liberté d'examiner les marchandises dans tout le magasin sans qu'il soit constamment importuné par des vendeurs qui le mettent mal à l'aise en lui demandant de faire un achat, endroit où même des commodités lui sont fournies pour son confort. Parmi ces commodités, on peut mentionner la salle de repos, les chaises longues où on peut se reposer, ainsi que les cabinets de toilette et les salles de dépôt des paquets.

L'usage gratuit du téléphone est aussi très apprécié de certaines personnes. Dans quelques magasins on fournit même gratuitement de la limonade ou de l'eau gazeuse pendant l'été. Des ventilateurs électriques sont employés pour renouveler et rafraîchir l'air, et tous les efforts sont faits pour rendre le magasin aussi attrayant et agréable que possible. Là même où le marchand ne peut pas faire de grandes dépenses, il y a toujours un certain nombre de choses qui peuvent être faites sans frais ou avec très peu de dépenses.

### L'ELEVAGE DU LAPIN ANGORA

L'industrie des poils de lapin angora a pris naissance en Savoie (France), et s'y est rapidement développée. Cette industrie ne laisse pas que d'être rémunératrice. Un rédacteur de la "République des Travailleurs" s'étant entretenu avec l'initiatrice de cette industrie, a recueilli d'elle les renseignements suivants:

Mes lapins sont des angoras blancs ou noirs. Tous les trois mois on tire leur soie qui se carde ou se file au rouet. Je la distribue ensuite aux petites filles qui fréquentent les écoles et, dans leurs moments de loisir, en gardant leurs troupeaux, elles confectionnent, elles tricottent divers objets avec cette soie, tels que gants, bas, chaussons, genouillères, plastrons, etc....

Il faut enlever le poil aux animaux vivants, mais on aurait tort de voir la moindre cruauté dans cette opération, qui, moyennant quelques précautions, s'accomplit sans incommoder l'animal. On doit prendre garde de ne pas le blesser à la gorge et aux cuisses parties délicates, mais partout ailleurs la soie, bien peignée, cède sans peine, et il est même amusant de constater que le lapin, probablement gêné par sa propre fourrure, se prête avec une extrême bonne grâce à son enlèvement.

On procède de la sorte trois ou quatre fois dans le courant de l'année, et chaque lapin fournit environ quatre cents grammes (56 onces) de poil.

Le poil d'angora est tissé après avoir subi, en arrivant à l'atelier, plusieurs savonnages minutieux; ensuite il est cardé, filé, puis transformé en caleçons, en gants, en genouillères, ceintures, plastrons, petits chaussons, etc.

Le débit des vêtements en poils de lapin a pris un grand développement depuis qu'il a conquis la clientèle des automobilistes:

Un angora produit environ quatre cents grammes (56 onces) de soie en un an; si l'on considère que le poil blanc est payé à raison de 25 francs le kilogramme (14 cents l'once) et le poil noir à raison de 40 francs (22 cents l'once), on voit, en conséquence, que dix angoras blancs doivent assurer une recette annuelle de vingt dollars. Dès lors, un clapier comptant cinq cents bêtes peut produire au moins $1,000, desquels il convient de retirer $600 la première année en tenant compte des frais d'installation, évalués environ $300.

On voit que cette industrie est en somme très rémunératrice.—(La Réforme Economique).

### ARGENT COMPTANT OU CREDIT

Un marchand détaillant parlant des ventes au comptant ou à crédit, s'exprimait ainsi: "Nous faisons des affaires au comptant ou à crédit. Un commerce à crédit fait avec soin, de telle sorte que les crédits ne deviennent pas trop élevés et que les comptes ne restent pas en souffrance, est chose correcte. Bien que nous ayons toujours une certaine somme figurant en comptes-courants, nous avons abaissé cette somme à un certain point n'excédant pas 8 pour cent du chiffre de nos affaires annuelles, en effectuant un bon nombre de recouvrements tous les mois. Mais nous croyons que les affaires au comptant sont les plus sûres."

Un autre détaillant déclare que presque tous les marchands qui vendent à crédit et qui désirent changer ce système pour le système des ventes au comptant, s'attendent à subir une perte considérable; cela peut être plus ou moins vrai, mais si le marchand continue son commerce de la bonne manière, nous croyons qu'il peut faire un profit net, l'année où le changement s'opère, aussi fort que dans toute année précédente.

En premier lieu, il faut au moins un an pour effectuer le changement. Il faut d'abord que les clients comprennent qu'ils auront à payer comptant. Nous avons commencé, continue ce marchand, en donnant, pour les achats au comptant, des tickets que nous rachetions à 4 pour cent en marchandises nous coûtant environ 3 pour cent. Nous ne refusions pas d'accorder du crédit, comme auparavant, à nos bons clients, mais nous remarquâmes une diminution graduelle de nos comptes ouverts.

Faites prendre à vos clients l'habitude de payer comptant. Evitez autant que possible l'habitude de porter en compte. Faites des ventes au comptant votre odéal. Qu'un homme s'occupe des crédits et vous aurez de meilleurs résultats que si tout le personne du magasin pouvait faire des inscriptions dans les livres.

### FAITES DE VOTRE MIEUX

Il n'est pas avantageux à un vendeur de se plaindre que son patron soit moins énergique que son concurrent ou qu'il ne tienne pas une ligne de marchandises aussi bonne que celle des autres commerçants. Le vendeur doit réussir sans s'occuper des avantages offerts par celui qui le supporte. Il doit faire de son mieux avec ce qui lui est fourni. Il ne peut pas faire sa propre clientèle avec les marchandises du voisin.




**Agent pour la province de Québec**

## W. C. H. HORTON, 204 rue ST-JACQUES MONTREAL

# OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

**OUATE DE COTON:**

**"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."**

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**



**ROBERT HENDERSON & CO.,**
**MONTREAL.**

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**
**Agents de Vente.**

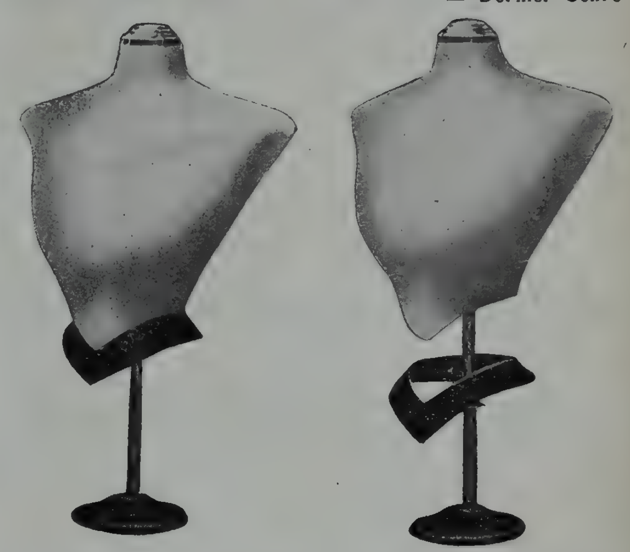



## Les Marchandises Dernier Genre

sont doublement attrayantes quand elles sont arrangées sur des

# ACCESSOIRES D'ETALAGE

Absolument Dernier Genre



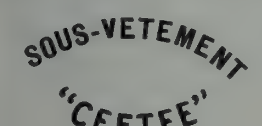
La manière la plus séduisante d'exhiber des blouses consiste en l'emploi de la

**Nouvelle Forme à Blouses**

Les prix sont réellement raisonnables. Demandez-les.

## A. S. RICHARDSON

99-103, rue Ontario, TORONTO, 239, rue St-Jacques, MONTREAL




# PLUS D'ARGENT POUR VOUS.




## Sous-Vetement "Ceetee"

**Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement**

**Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.**

## THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED

GALT, CANADA.



## PAGINATION DES ANNONCES






**Octobre 1908**



Un mot seulement au sujet des étoffes à robes pour le printemps 1909.

La demande pour marchandises de pesanteur légère à fini brillant, telles que vénitiens satin, lustrés, draps satin, taffetas laine, etc., promet d'être très forte et, bien qu'il soit probable que les draps unis seront le plus en vogue, la vente des tissus rayés (de même couleur "seaside" et ombrés) sera presque aussi grande.

Les soies Messaline, les satins, etc., seront aussi de bonne vente pour le printemps.

Nos nouveaux échantillons d'étoffes à robes sont maintenant en route et notre voyageur ira vous voir sous peu. Il est de votre avantage de voir son assortiment.

# The W. R. Brock Company (Limited)

## Montréal.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, OCTOBRE No 10


## LES ELECTIONS ET LE MARCHAND

Au moment où nous écrivons, la période électorale touche à sa fin et, au point de vue des affaires, il faut s'en féliciter. Jamais en temps d'élection les affaires ne sont bien brillantes, car tout le monde est plus ou moins détourné de ses occupations habituelles, la politique prenant le pas sur tout le reste.

Il est bon et il est naturel que tout électeur consacre quelque temps à la discussion des mérites des divers candidats et fasse son devoir au jour du vote; mais, de là à négliger complètement ses autres devoirs, il y a loin.

Le premier devoir du commerçant est de s'occuper de son négoce et de ne rien faire qui puisse nuire à son commerce. Le marchand de la campagne qui, pendant la période électorale laisse dégénérer son magasin en salle de débat politique est assuré de faire fuir la clientèle. Quelle est la femme qui aime à se trouver au milieu d'un cercle bruyant, où l'on discute avec animation, où souvent les pipes exhalent l'odeur d'un tabac âcre qui prend à la gorge aussi bien qu'au nez et où l'on crache de tous côtés?

Aussi, il se trouve que pendant la période électorale, il y a des marchands qui voient leur chiffre de ventes se réduire à leur plus simple expression.

Il est vrai que ces gens qui discutent, fument et crachent sont des clients du magasin et qu'il paraît difficile de les mettre dehors. Cependant, sans les brusquer, sans leur montrer la porte, on peut, avec un peu de diplomatie, leur faire comprendre qu'on sera heureux de les voir et de causer avec eux après les heures de vente. Dans le temps de la moisson un cultivateur ne supporterait, pas qu'on l'empêchât de rentrer ses récoltes et lui-même comprendra qu'il ne doit pas gêner les ventes aux heures où elles doivent se faire.

C'est surtout dans les derniers jours de la période électorale que se forment des groupes pour la discussion des chances respectives des divers candidats et sages sont les marchands qui pendant ces derniers jours ne se laissent pas plus détourner des affaires qu'ils ne le font en d'autres temps.

* * *

Nous sommes loin, bien loin de blâmer les commerçants qui prennent une part active aux élections fédérales, provinciales ou municipales. Nous avons même bien souvent dit, dans ces colonnes que, si les marchands en général se désintéressaient moins des luttes politiques, nous aurions dans nos Parlements moins d'avocats et beaucoup plus d'hommes d'affaires, ce qui vaudrait bien mieux et pour le commerce et pour l'industrie.

Combien d'hommes à la tête d'entreprises commerciales importantes, ayant pour les seconder et au besoin les remplacer dans leur gestion, des associés, des intéressés, combien pourraient briguer les suffrages et représenter dignement aux Chambres les intérêts commerciaux du pays.

Malheureusement, la politique semble de plus en plus devenir pour beaucoup une profession. Trop de candidats n'ont en vue que leur propre intérêt et songent bien moins à faire les affaires du pays que les leurs propres. C'est sans doute ce qui éloigne les meilleurs éléments de nos Chambres, et laisse le pays à la merci d'hommes qui, en grand nombre, ne vivent que de la politique et par la politique. Ils en vivent en attendant qu'ils se fassent caser dans quelque bonne place grassement rétriguée et pour laquelle ils sont généralement peu qualifiés.

C'est pour porter remède à cet état de choses que nous voudrions voir les commerçants s'unir et s'entendre, chaque fois qu'a lieu une élection. S'unir et s'entendre pour choisir dans chaque district électoral, un candidat qui représenterait vraiment les intérêts vitaux du pays.

Il est trop tard maintenant, pour l'élection du 26 octobre, de provoquer un mouvement dans ce sens; mais, il n'est pas trop tard pour que chaque marchand, dans chaque localité, fasse quelque propagande en faveur du candidat le mieux au fait des questions commerciales, de celui qui saura le mieux défendre et promouvoir les intérêts économiques du pays.

C'est ce candidat qui doit être, toutes autres conditions étant d'ailleurs égales, le candidat du marchand.

## A PROPOS DES COLLECTIONS

Nous ne saurions trop conseiller à nos lecteurs de la campagne de ne pas perdre de vue que c'est immédiatement après les récoltes que leurs clients sont le plus en mesure de s'acquitter de leurs dettes.

Les cultivateurs ont, pour la plupart, vendu à l'heure actuelle une bonne partie de leurs récoltes; ils ont de l'argent. Ou, s'ils n'ont que peu vendu, il leur reste grains, foin, etc., qu'ils peuvent mettre sur le marché et se procurer immédiatement de l'argent. C'est donc maintenant plus qu'en tout autre temps qu'il convient au marchand de faire le nécessaire pour éteindre ou diminuer ses dettes de livres.

Nous savons qu'en ce moment tout le monde, marchands et cultivateurs, se laisse quelque peu détourner de la routine ordinaire des choses par les questions électorales.

Cependant, le marchand se doit à lui-même de surveiller ses propres intérêts et d'insister auprès de ses débiteurs pour qu'ils règlent leurs comptes.

Les élections n'empêchent pas les échéances d'arriver à leur date et, à l'échéance, il faut être prêt à payer.

Non seulement le marchand doit veiller à ses propres échéances, mais encore doit-il s'assurer la rentrée de ses avances. L'argent en caisse ou en banque vaut mieux qu'un compte dans les livres.

Le marchand devrait toujours avoir présent à l'esprit ce vers du fabuliste "Un bon tiens vaut mieux que deux tu l'auras."

## LA LOI LACOMBE

Dans l'idée de son auteur, la loi connue sous le nom de loi Lacombe, devait être aussi avantageuse aux ouvriers qu'aux commerçants.

Nous n'avons jamais montré beaucoup d'enthousiasme pour cette loi qui, quoique conçue dans un excellent esprit, ne pouvait donner dans la pratique que des résultats médiocres avec les honnêtes gens, mais désastreux avec ceux trop nombreux qui considèrent qu'une dette est une chose négligeable.

On nous assure que certains débiteurs trouvent le moyen de tourner la loi en s'entendant avec un parent ou un ami, pour que ce dernier prenne jugement contre lui. Les versements qu'il opère en vertu de la loi Lacombe pour le bénéfice de ses créanciers rentrent dans sa poche en très grande partie de cette façon.

Les débiteurs qui ont recours à la loi Lacombe pour le paiement de leurs dettes ne sont pas tous très intéressants. Beaucoup se servent de cette loi comme d'un moyen de différer sans raison légitime le paiement de leurs dettes. Quand ils sont un peu pressés par leurs créanciers, ils invoquent cette loi qui leur permet d'éterniser leurs dettes, car leurs versements ne sont rien moins que réguliers.

Les marchands dont les débiteurs ont invoqué la loi Lacombe pour le paiement de leurs dettes se plaignent de la lenteur du procédé et des dérangements qu'il leur occasionne.

Il en résulte que les marchands sont de moins en moins disposés à accorder crédit aux ouvriers. Ces derniers, à leur tour, se plaignent de ce manque de crédit qui pourtant leur est parfois bien nécessaire pour vivre.

On ne peut cependant blâmer le marchand de se montrer moins coulant que par le passé, quand il sait avec quelle facilité ses débiteurs se mettent sous le couvert d'une loi qui est une source d'ennuis et de déboires pour le créancier.

Cette loi devrait être amendée de manière à donner au créancier plus de garanties contre les débiteurs sans scrupule ni conscience. Et, si elle ne peut être amendée dans ce sens, mieux vaudrait, au dire de nombreux marchands, la faire disparaître de nos statuts.



## TARIFS DE DOUANE ET CONVENTIONS COMMERCIALES

Lord Milner, relativement au tarif de préférence accordé par le Canada à la Grande-Bretagne, dit dans le "Nineteenth Century" que quand les marchandises anglaises viennent en concurrence avec les articles étrangers dans toute partie de l'Empire, à conditions plus ou moins égales, une préférence même modérée en faveur des marchandises anglaises fera pencher la balance en leur faveur. Quand elles entrent en concurrence avec un désavantage léger mais réel, une telle préférence peut neutraliser le désavantage. Et, quand le désavantage est très grand par suite de la distance ou d'autres causes naturelles d'une nature prépondérante ou même par suite d'habitudes ou de coutumes invétérées dans le pays importateur, toute préférence que je désirerais voir imposée ne pourrait contrebalancer complètement le désavantage. Et, bien que la préférence pourrait l'amoindrir, elle ne pourrait accomplir un miracle mais elle peut et doit exercer une si grande influence sur le cours des affaires qu'il vaut bien la peine de faire quelque effort et même quelque sacrifice en vue de la maintenir et de l'étendre. Lord Milner pense que le moment est arrivé pour que les importateurs partisans du libre échange, doués d'un bon esprit l'admettent, comme quelques-uns, y compris le Chancelier de l'Echiquier l'ont déjà fait.

Le câblogramme de la Presse Canadienne Associée qui nous rapporte les idées émises par Lord Milner sur les avantages que retire et doit retirer la Grande-Bretagne des faveurs que lui accorde le tarif des douanes canadien, le câblogramme reste muet sur les autres points dont parle inévitablement le noble lord.

Il n'y a aucun doute que la Grande-Bretagne retire et doit retirer de très grands avantages de la préférence dont jouissent ses marchandises à leur entrée au Canada. Mais nous ne voyons pas aussi clairement ceux que retire le Canada du tarif préférentiel accordé à l'Angleterre.

En échange du tarif réduit dont nous l'avons gratifiée, l'Angleterre ne nous a rien accordé. Nous avons, en le lui accordant, fait du sentiment et rien autre. Les impérialistes à tout crin ont applaudi et leurs applaudissements sont tout le bénéfice que nous avons tiré de notre tarif à trois compartiments.

Nous avons dit qu'en échange des faveurs que nous lui avons consenties l'Angleterre ne nous a rien accordé. Elle ne pouvait rien nous donner et nos ministres le savaient quand ils ont élaboré le tarif et l'ont fait voter par le Parlement. Le Royaume-Uni est un pays de libre-échange et les marchandises canadiennes à leur entrée dans la mère-patrie n'ont pas comme d'ailleurs celles des autres provenances de droit de douane à acquitter. Nos faveurs ont donc été entièrement et volontairement gratuites.

Nos manufacturiers, dans leurs conventions annuelles, ont à plusieurs reprises démontré que, si le tarif préférentiel était avantageux à l'Angleterre, il avait des désavantages pour nos industries nationales et notamment pour les industries de la laine et du coton. Sous ce rapport, nous n'avons donc pas à nous louer de la générosité de nos parlementaires.

Nos gouvernants ont, à côté du tarif préférentiel, établi un tarif intermédiaire moins élevé que le tarif général. A l'aide de ce tarif intermédiaire, le gouvernement espère passer avec d'autres pays des conventions, des traités commerciaux qui assurent de nouveaux débouchés à nos produits.

Une convention commerciale a même été passée avec la France et, pour qu'elle opère, il ne lui manque plus que d'être ratifiée par le Sénat Français.

Nous nous étonnons que le Sénat français n'ait pas voté d'emblée la convention passée entre les représentants du Canada et de la France. Notre hâte de la voir ratifier au plus tôt et les délais apportés en France pour sa sanction ne semblent-ils pas indiquer qu'au Canada nous avons le sentiment que cette convention nous serait très avantageuse et qu'en France on craint plutôt de passer un traité désavantageux.

Avec notre tarif préférentiel, il ressort bien que nous voulions dans tous les cas favoriser l'Angleterre, même quand les autres nations nous accordent des avantages marqués et alors que l'Angleterre n'a rien à nous offrir en échange de nos faveurs. Cela est tellement vrai que le tarif intermédiaire à appliquer aux pays avec qui nous cherchons ou chercherons à traiter est plus élevé que le tarif préférentiel. Nous demandons aux autres pays qu'ils nous appliquent leur tarif minimum et nous nous refusons à leur donner notre tarif minimum pour le réserver uniquement à leur plus redoutable rivale dans l'industrie et le commerce.

Qu'y a-t-il donc de surprenant à ce que avant d'accepter définitivement une convention ceux qui ont la sauvegarde des intérêts de l'industrie de leur pays en pesent mûrement les avantages et les désavantages.

Puisque nous avons incidemment parlé de la convention franco-canadienne, nous devons faire remarquer qu'on s'est peut-être un peu trop hâté de déclarer sur tous les tons que le Canada avait les mains entièrement libres pour passer avec les autres nations ses propres conventions commerciales.

On sait qu'une des pierres d'achoppement dans la ratification par le Sénat Français de la convention franco-cana-

dienne provient du fait que la Suisse réclama du gouvernement Canadien le tarif de faveur qui serait accordé à la France pour certains articles. La Suisse a droit, en vertu d'un traité passé avec l'Angleterre et ses colonies, à bénéficier du tarif réduit accordé à la France. Cette dernière est-elle blâmable de ne pas vouloir tirer les marrons du feu pour les autres?

Il faudrait donc, pour que nous ayons les mains entièrement libres, que l'Angleterre dénonçât son traité avec la Suisse. Le ferait-elle, si on le lui demandait?

Nous l'ignorons, mais pour obtenir notre liberté d'action telle que nous la souhaitons, l'Angleterre devrait faire un nouveau traité avec la Suisse. Elle nous le doit bien, en échange du tarif préférentiel que nous lui avons accordé.

La France offre, avec ses 40 millions d'habitants, un vaste débouché à nos produits. Il vaut la peine que nous fassions quelque effort pour développer notre commerce avec ce pays. S'il est des obstacles à la ratification de la convention franco-canadienne et que ces obstacles viennent directement ou indirectement de notre côté, il est nécessaire de les écarter du chemin.

## LE BAROMETRE DE LA CONSTRUCTION AU CANADA

Il existe un vieux dicton qui veut que "quand le bâtiment va, tout va". Si nous en croyons un article éditorial paru dans "Construction", journal d'architecture et de génie civil publié à Toronto, nous entrons dans une période de réelle activité, car, de toutes parts, dans les cités du Canada, les travaux du bâtiment accusent une amélioration actuelle ou future.

Voici la traduction du dit article qui ne manquera pas d'intéresser nos lecteurs:

L'activité dans les industries de la construction augmente. Des rapports provenant des diverses centres du Canada, montrent qu'en dépit de la diminution de la construction dans la première partie de l'année, les conditions s'améliorent rapidement, et tout indique que le reste de l'année 1908 établira probablement un nouveau record dans la construction qui se fait en automne.

La dépression financière qui se produisit si soudainement en octobre dernier eut une tendance à un arrêt brusque de l'expansion remarquable qui avait lieu dans tout le pays et, bien qu'aucune cause réelle d'anxiété ne fût évidente, la confiance générale sembla être ébranlée, les institutions financières du pays devinrent prudentes et commencèrent à réduire les prêts industriels. Il en résulta qu'une des premières branches des affaires qui en fut affectée, fut l'industrie de la construction, et lorsque le printemps 1908 arriva, on supposa qu'à cause de difficultés financières, un grand nombre de projets de construction devraient être remis à plus tard.

Toutefois l'épouvantail du resserrement de l'argent a disparu, comme le chien qui aboie fort, mais ne mord jamais, et la confiance est vite revenue. Aussi voyons-nous qu'au mois d'août 1908, la construction, dans presque toutes les villes du Canada, a offert une augmentation remarquable par rapport à la même période de 1907, année, qui, dans la plupart des cas, est considérée comme ayant établi un record.

C'est une excellente indication, car il n'y a pas de baromètre plus sûr de la condition actuelle de la prospérité industrielle que la construction. Un homme ne peut pas construire sans avoir un surplus en argent liquide, ou sans pouvoir financer. En tout cas, chaque fois qu'une construction est entreprise, il est évident qu'il y a quelque part de l'argent disponible.

Pour déterminer avec assez d'exactitude les conditions qui existent dans le pays en général, "Construction" a obtenu des statistiques de onze cités du Dominion montrant le coût total des constructions pour lesquelles des permis ont été émis au mois d'août 1908, relativement au mois d'août 1907, et le coût total des construction pour lesquelles des permis ont été émis pendant les huits premiers mois de 1908 comparativement à 1907.

Dans onze cités, le coût des constructions pour les huit premiers mois de 1908, a été de $24,124,915, relativement à $22.950,589 pour la période correspondante de 1907; ce qui offre une diminution de 26.84 pour cent.

Dans neuf cités pour lesquelles on a pu obtenir des chiffres pour le mois d'août, le coût total des constructions en août 1908, a été de $3,854,984, relativement à $3,194,535, pour le mois correspondant de 1907; ce qui représente une augmentation de 20.67 pour cent.

On peut ainsi voir que les principaux centres du Canada ont changé une diminution de 26.84 pour cent, pendant les huit premiers mois de l'année 1908, en une augmentation de 20.67 pour cent, pendant le mois d'août 1908, comparativement aux périodes correspondantes de 1907.

On remarquera que Régina offre la plus grande augmentation (329.3 pour cent); Toronto, la plus faible augmentation (6.5 pour cent); Vancouver, la plus grande diminution (23.96 pour cent); St-Jean, N.-B., la plus faible diminution (19.96 pour cent) pour le mois d'août.

Fort William a la plus grande augmentation (90.15 pour cent); Edmonton, la plus faible augmentation (8.5 pour cent); Montréal, la plus forte diminution (60.32 pour cent) et Winnipeg, la plus faible diminution (27.3 pour cent) pour les huit premiers mois de l'année.

Etant donnée l'opinion générale que Winnipeg a souffert le plus du resserrement de l'argent, il est bon de remarquer que la diminution de ses constructions fut beaucoup plus faible que celle de toute autre de nos grandes cités de l'Est.

Trois seulement des cités faisant l'objet de rapports offrent une augmentation pour le mois d'août. Ce sont: Vancouver, Calgary et St-Jean, N.-B., tandis que trois seulement offrent une augmentation pour les huit premiers mois de l'anée; ce sont: Vancouver, Edmonton et Fort-William.

Les rapports au sujet des perspectives pour le reste de l'année, sont généralement brillants et il semble qu'il y ait une opinion générale que l'année finira bien. Il semble qu'une grande quantité de constructions qui avaient été projetées au commencement de l'année, aient été retardées pour des raisons financières et que ces projets seront mis à exécution cet automne.

Des rapports provenant de diverses villes et concernant les perspectives d'avenir sont formulées ainsi: Montréal, bonnes perspectives; Toronto, bonnes; Vancouver, tout indique une période active pour les quatre mois suivants; Winnipeg, passables; Fort-William, bonnes; Hamilton, passables; Edmonton, perspectives brillantes; dans cette ville, les constructions devraient arriver vers la fin de l'année au chiffre d'environ $3.000,000; Regina, assez brillantes; Calgary, très bonnes; St-Jean, N.-B., aucune amélioration, cette saison, et les perspectives semblent brillantes pour l'année prochaine.

### Président Canadien de la American Passenger Agent Association

M. George T. Bell, agent général du Grand Trunk Railway, à Montréal, a été nommé à l'unanimité président de la American Association of General Passenger & Ticket Agents, à la convention qui a eu lieu à King Edward. Un grand nombre de membres de l'Association parlèrent chaudement en faveur de cette nomination, disant que M. Bell était un homme dont le nom était bien connu de presque tous les agents de chemins de fer, sur le continent. M. S. G. Hatch, G. P. A. du chemin de fer Illinois, fut élu vice-président et M. C. N. Burt, du chemin de fer Boston & Maine, fut réélu secrétaire. La ville de Toledo, Ohio, fut choisie pour la prochaine assemblée.

Plusieurs ouvrages furent lus pendant la session du matin et de bonne heure l'après-midi. L'ouvrage concernant les changements dans les taux de passages pour les enfants, qui ont le droit d'après leur âge à un taux de demi-place, fut laissé de côté, car il fut trouvé que divers états américains avaient fait des lois différentes à ce sujet et, à l'ajournement de l'assemblée, les membres furent les invités du Royal Yatch Club qui leur offrit un Five O'clock Tea, au Club. Le soir, les dames se rendirent au théâtre Shea's et tout le monde partit par un train spécial du Grand Trunk Railway, à minuit, pour une excursion dans le Muskoka, Cobalt et Temagami.





**Modèle de Germaine, Paris.**

Chapeau en beaver couleur taupe, avec plume bleu gris et un goura.



**Modèle de Pouyanne, Paris.**

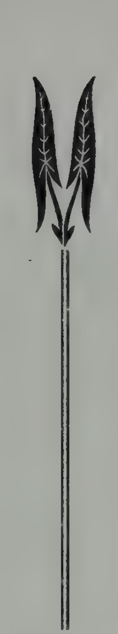
Grand chapeau en velours brun avec une immense chouette en nuances de brun et de blanc.





**Modèle importé par Mathilde Spiegl, New-York.**

Chapeau en beaver noir, avec bande de velours décorée de dessins en braid, plumes blanches et grands ornements garnis de braid.







**Modèle de Germaine, Paris.**

Turban en velours taupe, avec bande tuyautée en large ruban de velours couleur taupe et groupe de grandes plumes-couteau nuancées.

## L'ASSURANCE CONTRE LE FEU ET LE CREDIT

Une des plus grandes maisons de gros de l'Ouest de New-York a publié une circulaire adressée à ses clients et conseillant à ceux-ci de s'assurer amplement contre l'incendie, pour améliorer leur crédit. Voici cette circulaire:

"L'assurance est reconnue comme un des éléments les plus importants de la question du crédit. Après la confiance dans celui à qui on livre des marchandises, l'assurance contre l'incendie est la chose la plus importante. Néanmoins, il y a beaucoup de marchands qui n'accordent pas à l'assurance la considération à laquelle elle a droit. On s'aperçoit souvent, au cours d'investigations, que des marchands n'ont aucune assurance ou qu'ils en ont une très faible, relativement à la valeur du stock en mains. Le détaillant devrait se rendre compte que, lorsqu'il achète des marchandises à crédit, sans prendre une assurance appropriée, il demande à son fournisseur d'assumer un double risque. D'abord, il y a le risque ordinaire du crédit, secondement, il y a le risque d'incendie. Presque invariablement, les marchandises restant dans les magasins des marchands de gros sont amplement assurées. Quand des marchandises sont transférées du magasin du marchand de gros à celui du détaillant, elles devraient être également assurées contre le feu.

"Si l'assurance est négligée par suite d'un manque d'appréciation de son importance, cela peut indiquer au créancier que les méthodes d'affaires du marchand sont, en général, plus ou moins relâchées. S'il néglige l'assurance, qui est d'une importance si vitale, on pourra très naturellement le soupçonner de confier ses marchandises à crédit trop facilement, d'être indifférent à ses recouvrements et de faire ses achats sans soin. Des fétus de paille indiquent la direction du vent, et la manière dont un marchand est assuré, est un indice que le marchand en gros est enclin à observer de très près.

"Les taux élevés d'assurance qui règnent dans les petites villes et les villages sont souvent donnés comme une des raisons pour lesquelles les marchands ne s'assurent pas ou ne prennent que des polices d'assurance pour une somme limitée. Ne vient-il jamais à l'idée du détaillant que la cause des taux élevés est qu'en moyenne les incendies, dans ces localités, sont plus désastreux que dans les endroits mieux protégés ? Les primes d'assurance sont basées sur la qualité du risque. Plus le taux fixé par les compagnies est élevé, plus grand est le danger qu'elles savent exister; il s'en suit que le marchand a d'autant plus besoin de la protection fournie par l'assurance. Le marchand qui supporte lui-même une partie du risque fait une économie minime et risque de fortes sommes d'argent. Une telle manière de faire est injuste pour ceux qui accordent du crédit au marchand. Celui-ci ne devrait donc pas être surpris quand, dans certains cas, le crédit lui est absolument refusé jusqu'à ce que son stock soit suffisamment assuré.

"La négligence de l'assurance sous prétexte d'économie est peu sage; c'est un fait qui devient apparent quelque jour de malheur, quand le stock du marchand est détruit par le feu et que ce qu'il a gagné et accumulé pendant des années s'évanouit dans l'espace d'une heure. Si le stock avait été convenablement assuré, il y aurait assez d'argent pour rencontrer les obligations commerciales et recommencer les affaires. Si le stock n'est pas convenablement assuré, tout est perdu, et le capital et le crédit disparaissent. L'assurance est une question digne de la réflexion la plus sérieuse de la part de tous les hommes d'affaires. Tous les marchands devraient avoir pour règle de maintenir de bonnes assurances dans de bonnes compagnies et de ne jamais laisser périmer leurs polices ".

---

## LES PERSPECTIVES DU MARCHE DU COTON

Une des choses les plus intéressantes pour le monde commercial pendant les mois qui vont venir, sera la récolte du coton, car avec la venue de la nouvelle récolte, à une époque où le retour de la prospérité est anticipé, ainsi que l'augmentation de l'industrie, la récolte du coton sera l'objet de calculs anxieux d'autant plus que la récolte de l'année dernière a été inférieure de presque 500,000 balles à la quantité consommée; si la récolte de 1906 n'avait pas dépassé 13,000,000 de balles, la situation aurait été embarrassante pour le monde textile.

A l'heure actuelle, tout indique qu'il y aura une forte récolte de coton — on l'estime à plus de 13,000,000 de balles — laquelle récolte avec environ 900,000 balles non encore employées, provenant du stock de la dernière saison, s'élèvera à environ 14,000,000 de balles, pour subvenir aux besoins de l'univers.

D'après l'expérience des années précédentes, cette quantité pourrait sembler suffisante; mais quand on se rappelle que la consommation du coton augmente constamment, que des filatures sont construites sans cesse pour la manufacture du coton et que, l'hiver prochain, il y aura en fonction beaucoup de filatures qui ont été inactives pendant quelque temps, ces 14,000,000 de balles de coton peuvent n'être pas un fardeau aussi lourd que quelques personnes le croiraient. Les rapports récents provenant des centres cotonniers indiquent que la récolte se comporte bien; de sorte que les estimations sur la production seront à peu près exactes.

Avec de belles perspectives pour la vente des récoltes, le prix est une question vitale. Des transactions ont été faites récemment à des prix inférieurs à 10 cents la livre, et les achats de la part des filatures ont été au-dessous de la moyenne, à cause de la condition stagnante des affaires. Avec la venue de la nouvelle récolte, quelques acheteurs espèrent voir les prix descendre dans le voisinage de 8 cents; malgré le fait que des filatures ne se sont que légèrement approvisionnées de coton avant le commencement du travail, de la nouvelle saison.

Prenant ce fait en considération et croyant qu'il se produira une activité énorme dans les achats, avec le retour de la prospérité et la reprise de la production des fils et des tissus, les producteurs de coton commencent à prendre des mesures pour s'assurer un prix qui ne soit pas inférieur à 10 cents et qui soit supérieur si possible. Ils prétendent que le prix de 10 cents est le plus bas auquel ils puissent vendre leur produit et faire un profit raisonnable et, avec la perspective que les filatures domestiques emploieront toute la récolte, réduisant ainsi la nécessité de l'exportation il ne sera pas impossible que le prix s'élève jusqu'à 12 cents; ils conseillent généralement aux producteurs de se tenir à l'écart, en attendant des prix plus élevés et, pour aider à ce résultat, de ne pas fournir trop rapidement la marchandise au marché, afin de déterminer un prix élevé et de le maintenir.

Il semble possible que les prix n'avancent pas très rapidement ni trop loin, dans un avenir rapproché; car les achats de coton par les manufacturiers britanniques sont réduits en raison de la dépression des affaires à l'étranger et des troubles qui se produisent parmi les ouvriers des industries textiles. Cela limite davantage le marché au centre domestique et ici la demande est au-dessous de la normale; car les filatures ne font que des progrès lents et n'achètent du coton qu'à mesure qu'elles en ont besoin. On ne constate que peu ou pas d'esprit de spéculation, bien que les conditions du marché justifieraient l'augmentation d'approvisionnement pour l'avenir. Rien qu'une forte demande pour les cotonnades manufacturées ou qu'un achat de coton brut disponible, pour livraison future, par les spéculateurs, produira une augmentation des valeurs du coton, à présent.—(Textile American).

---

**Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.**

## DERNIERES NOUVEAUTES EN ACCESSOIRES DE COSTUMES

Il y a longtemps que les perspectives pour l'automne en articles de cou pour dames, n'avaient été aussi brillantes. La mode a décrété qu'il fallait attacher beaucoup d'attention aux articles de cou. Sauf pour les robes du soir, le cou doit être



**Col haute nouveauté, effet Directoire. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto.**

couvert de très près, soit avec un haut col stock collant, soit avec une ruche ou un froncis élevés à plis serrés. Ces effets sont une caractéristique principale et particulière des modèles Empire-Directoire. Les affaires portent en grande partie sur les lignes de haute nouveauté De nouvelles idées prédominent dans les articles de cou et les principaux effets sont différents de tout ce qu'ils présentaient jusqu'alors.

Le fait que le commerce a tout à fait adopté cette idée est indiqué par la manière dont les commandes sont données pour les nouveaux articles de cou, et il est à remarquer que jamais il n'y eut une saison où le commerce ait adopté aussi rapidement les nouvelles idées. Comme exemple des nouvelles créations, on peut citer les cordelières ou "Directoires". Ce n'est que dans la dernière partie du printemps dernier que ces nouvelles céations parurent à Paris, où elles remportèrent immédiatement un succès marqué. Au lieu d'avoir mis, comme d'habitude, un an ou à peu près, pour arriver au Canada par voie de New-York, ces articles délicats ont été offerts par les principaux magasins Canadiens et les maisons manufacturières à temps pour être vendus à l'ouverture de la présente saison. On dit même qu'un acheteur retour de Paris avait acheté un certain nombre de ces articles, simplement pour montrer aux commerçants Canadiens ce qui se vendait dans ce grand centre de la mode. Mais à son grand étonnement, quand il arriva au Canada, les "Directoires" étaient en vente dans tous les principaux magasins.

Le mois dernier, des commandes sont arrivées en grande quantité et la carte portant l'inscription "Ouvrières demandées" est de nouveau suspendue à l'intérieur des manufactures. Il devient difficile de se procurer des ouvrières expérimentées; dans le cas des manufactures qui font une spécialité des ruches, le personnel de ces manufactures est obligé de faire du temps supplémentaire.

Le principal article de vente, est le col Gibson et ce col, sous quelque forme qu'il se présente, sera évidemment en grande évidence durant toute la saison. De nombreux genres sont offerts, mais il n'est pas douteux que les meilleurs articles de vente sont les modèles ayant une grande ruche bouffante. Les modèles offerts avec un noeud Directoire, en arrière, n'ont pas encore eu un accueil très favorable. Les modèles extravagants sont très hauts, mais si bien coupés qu'ils sont confortables. C'est une des raisons pour lesquelles les pointes doubles ont été introduites, car tandis que ce genre produit un effet plutôt remarquable, il permet de porter le col très haut avec beaucoup de confort.

La plus grande partie des modèles offerts sont faits en tissus transparents ; un très petit nombre seulement sont en soie, etc. Les nets sont très populaires: seulement les nets désirables deviennent rares. Les dentelles valenciennes et les Mechlins sont très employés et le chiffon entre grandement dans la composition de beaucoup d'articles délicats. Les perles, les paillettes, les braids, les rubans, les velours, etc., sont tous employés. Les glands dorés ainsi que d'autres pendants sont grandement en usage pour les lignes de haute nouveauté.

Les Cordelières ou Directoires sont une autre nouveauté qui a fait de rapides progrès dans la faveur publique, les meilleurs articles de vente sont en cordelette d'or ou en braid doré et sont finis par des glands d'or. Beaucoup d'autres matières sont employées pour leur développement et chaque semaine voit de nouvelles créations. Quelques-unes sont en braid étroit à paillettes de fantaisie avec dessins en couleurs, d'autres sont en perles, en ruban satin et velours, en braid de soie couleur bois, etc. Les effets en couleurs sont également variés.

Bien que les ruches et les froncis aient été de forts articles de vente depuis quelque temps, la demande augmente et chaque semaine il y a plus de difficulté à exécuter les ordres pour ces marchandises. En Europe, c'est la grande vogue et quand la saison d'automne battra son plein, la demande sur ce marché sera telle, que les manufacturiers et les maisons d'importation seront taxés à leur limite pour fournir à la demande.

Beaucoup de nouveautés en ruches sont créées. Beaucoup de ces nouveautés sont sous forme de froncis ou de ruches gradués. Ces articles sont étroits en avant et remontant graduellementju jusqu'en arrière où ils ont toute leur hauteur ; dans un de ces froncis, une bande droite forme un effet de col Gibson. Ces fronncis sont offerts en de nombreux styles et se font en net, en lisse, en chiffon, en tulle, etc. Ils sont à la fois simples et doubles et ont des bords en dentelle et en ruban.



**Nouvel effet Gibson avec ruche au bord inférieur et au bord supérieur.**

**Modèle Parisien, offert par Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto.**

Bien qu'ils ne soient pas aussi nouveaux que quelques-unes des nouvelles

créations, les jabots plissés sont offerts et se vendent bien. Les noeuds en soie et les nets se vendent bien aussi et les cols durs et mous rabattus sont compris dans les lignes de la saison actuelle.

Des cols Plauen sont offerts dans la forme Gibson avec et sans ruche de dentelle, ceux qui se vendent sont principalement en dentelle pesante avec du crochet irlandais et du point de Venise.

Les ruches en tulle et en soie, finies avec des noeuds en chenille, se vendent pour les costumes d'extérieur, de même que les ruches en plumes d'autruche, plumes de coq et marabout. Les écharpes pour le soir sont de nouveau en vogue et sont produites en une belle variété.

---

## VESTON SAC NON CROISE, A DEVANT DROIT.

L'étoffe représentée par la figure 975 est un cheviot herringbone. La longueur du veston ,pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30 pouces. Le veston est taillé assez ample sur la poitrine et dessine la atille. Les épaules sont étroites et plutôt hautes. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 1¾ pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1⅜ pouce à l'entaille et 1⅝ pouce en arrière. Les poches de côté ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties; la poche de poitrine est finie par une bande. Les bords ont deux piqûres rapprochées, les coutures se recouvrent et portent une piqûre correspondante. Les manches sont finies par une fente ouverte et deux boutons.

Le gilet n'est pas croisé; il n'a pas de collet et mesure 13 pouces jusqu'à l'ouverture et 26½ pouces, longueur totale. Le devant est fermé par quatre boutons et le bas est légèrement incliné; les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe, du genou jusqu'en bas; il mesure 19½ pouces au genou et 16½ pouces au bas.

Les mesures sont les suivantes:

| | Pouces |
|---|---|
| Mesure à l'aisselle | 9⅝ |
| Longueur à la taille | 17 |
| Longueur totale | 30 |
| 1ère mesure d'épaule | 12⅞ |
| 2e mesure d'épaule | 18⅛ |
| Hanches | 41 |
| Mesure d'omoplate avec "allowance" | 13¼ |
| Poitrine | 39 |
| Taille | 35 |

Menez à angle droit les lignes AE et AT.

De A à B, mesure à l'aisselle plus ¼ pouce.

De A à C, 17 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

De F à C, 1-12 de la poitrine.

Aux points G, F, B, C, D, E, menez les perpendiculaires à la ligne AE.

De C à 17, 1 pouce.

Tirez la ligne A-17 et abaissez la perpendiculaire.

De 28 à 14, 1-2 de la poitrine.

De H à J, 1 1-2 pouce.

De J à K, 3-4 pouce.

Le point I est à mi-distance entre 28 et H.

De I à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire MN.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces, de 28 à M et élevez la perpendiculaire.

X est à mi-distance entre N et W.

Y est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne XY-25.

De A à U et de M à 25, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

De 28 à 2 et de M à 3, deuxième mesure d'épaule plus 1 pouce.

Tirez la ligne 25-3-5.

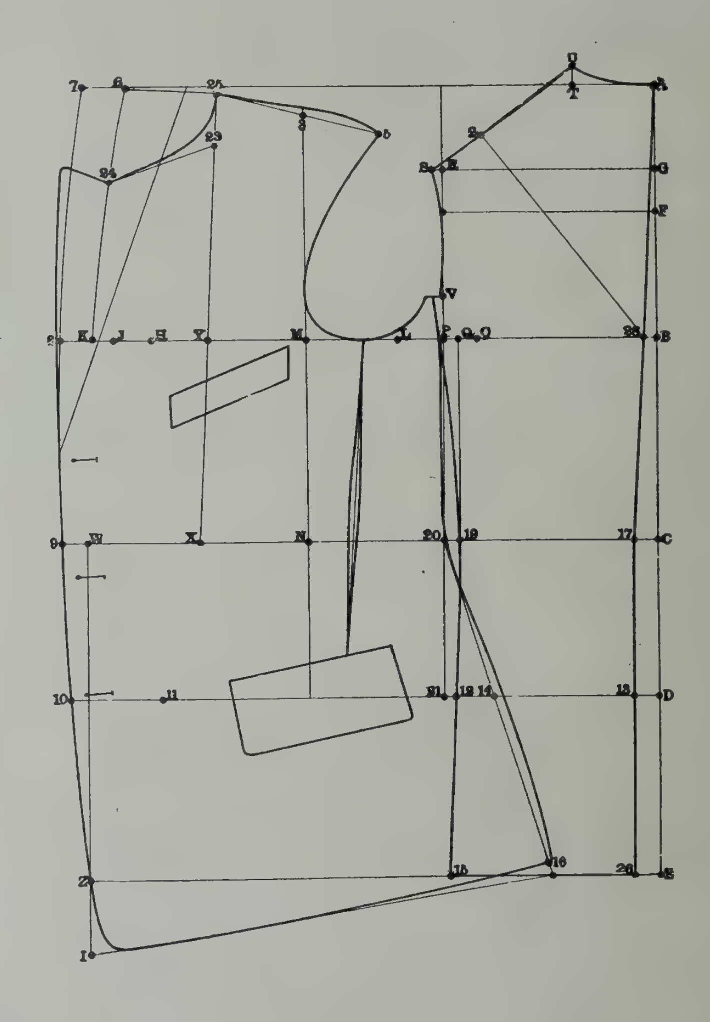
De 25 à 5, 3-8 pouce de moins que de U à S.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne XY.

De 25 à 6, 1-6 de la poitrine.

Tirez une ligne arrondie de 6 à K.




O est à mi-distance entre 28 et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire.

De R à S, 1-8 pouce.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

De T à U, 5-8 pouce.

Tirez la ligne US.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce.

Abaissez la perpendiculaire Q-19.

De 26 à 15, même distance que de 28 à Q

Tirez la ligne 19-15 et formez le dos.

De M à W, 1-2 de la taille.

Abaissez la perpendiculaire WZ.

De Z à I, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 6 à 24, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De 25 à 23, 1-12 de la poitrine.

Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.

De K à 8, 1 1-2 pouce.

De W à 9, 1 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 8-9-Z.

De 10 à 11, 3 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de hauches, 20 1-2 pouces ,de 12 à 13 et de 11 à 14.

De 14 à 21, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 21-20.

Tirez la ligne 21-14-16 et formez le côté du devant.

De 20 à 16, même mesure que de 19 à 15.

Formez le bas du devant et finissez.

## VESTON SAC CROISE, A TROIS BOUTONS

Le veston sac croisé est tout à fait de saison en automne et en hiver. L'étoffe représentée sur la figure 976 est un cheviot bleu pour le veston et le pantalon et une étoffe de fantaisie pour le gilet. Le veston a une longueur de 30 1-2 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Il est coupé ample sur la poitrine et dessine légèrement la taille. Les épaules sont plutôt étroites avec un fini naturel. Les revers sont faits pour rouler librement et mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 12 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les poches de côté ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont deux piqûres et les coutures se recouvrent avec piqûres correspondantes. Les manches sont finies par une manchette rapportée et un bouton.

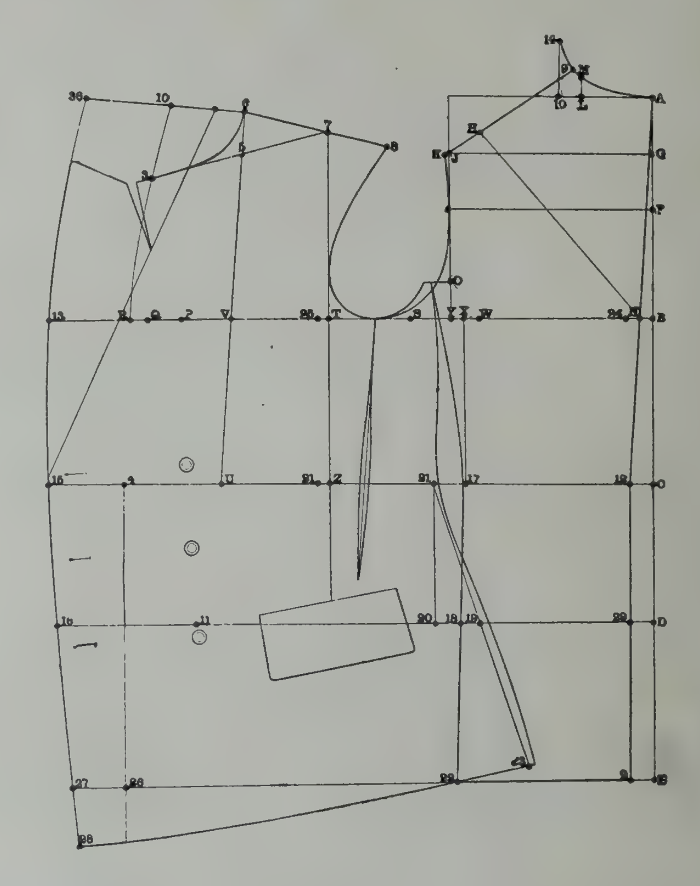
Le gilet est croisé, sans collet et a une ouverture en forme de V. Il est fermé par trois boutons placés en forme de V. Le bas plonge légèrement et les pointes sont coupées.

Le pantalons est comme celui décrit pour la figure 975.

Les mesures sont les suivantes.

| | Pouces. |
|---|---|
| Mesure à l'aisselle | 9½ |
| Longueur à la taille | 17 |
| Longueur totale | 30½ |
| 1ère mesure d'épaule | 12⅝ |
| 2e mesure l'épaule | 17⅞ |
| Mesure d'omoplate avec "allowance" | 13 |
| Poitrine | 38 |
| Taille | 34 |
| Hanches | 39 |

Ce veston est exagéré de 2 pouces.
Menez à angle droit les lignes AE et AL.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, longueur à la taille, 17 pouces.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 1-2 pouces.
F est à mi-distance entre A et B.
G est à mi-distance entre A et F.
Aux point G, F, B, C, D, E, menez les perpendiculaires à la ligne AE.
De C à 12, 1 pouce.
Tirez la ligne A-12 et abaissez la perpendiculaire.
De N à P, 1-2 de la poitrine exagérée, 20 pouces.
De P à Q, 1 1-2 pcuoe.
De Q à R, 3-4 pouce.
S est à mi-distance entre N et P.
De S à T, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire TZ.
De N à 24, 1-2 pouce.
W est à mi-distance entre 24 et T.
De W à Y, 1 1-4 pouce.
Au point Y, élevez la perpendiculaire.
De J à K, 1-4 pouce.
De A à L, 1-6 de la poitrine.
De L à 10, 1 pouce.
Au point 10, élevez la perpendiculaire.
De 10 à 14, 1-8 de la poitrine.
De L à M, 5-8 pouce.
Formez le dessus du dos par la ligne AM-14.
De M à 9, 1-2 pouce.
Tirez la ligne droite MK.
De Y à O, 1-12 de la poitrine.
De Y à X, 1-2 pouce.
Abaissez la perpendiculaire X-17.
De 2 à 22 même largeur que de N à X.
Tirez la ligne 22-17 et formez le dos.
De T à 25, 1-2 pouce.
De Z à 21, même distance.
De 21 à 4, 1-2 de la taille, 8 1-2 pouces.
De 6 à 10, 1-6 de la poitrine.
Tirez une ligne arrondie de 10 à R.
De 10 à 3, 1-6 de la poitrine.
Tirez la ligne 7-3 et formez la gorge.
De 10 à 36, 3 1-2 pouces.
De R à 13, même distance.
De 4 à 15, 3 1-4 pouces.
De 26 à 27, 2 1-4 pouces.
Formez le bord du devant par la ligne 36-13-15-27.
De 27 à 28, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
De 16 à 11, 5 3-4 pouces.
Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, 20 pouces, de 18 à 29 et de 11 à 19.
De 19 à 20, 2 pouces.




Abaissez la perpendiculaire 4-26.
U est à mi-distance entre 21 et 4.
V est à mi-distance entre 25 et Q.
Tirez la ligne UV-6.
De A à 9 et de 25 à 6, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
De N à H et de T à 7 deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce.
Tirez la ligne 6-7-8.
De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de 9 à K.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Il ne faut pas oublier qu'après que le dos est découpé, l'épaule arrière doit être placée contre l'épaule avant et que les mesures d'épaule première et deuxième doivent être mesurées de nouveau.

Au point C, menez la perpendiculaire à la ligne UV.
Elevez la perpendiculaire 20-21.
Tirez la ligne 21-19-23.
De 21 à 23, même distance que de 17 à 22.
Formez le côté et le bas du devant et finissez.

---

**Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.**




# Ne Soyez pas Immobiles,

# Allez de l'Avant.

Voilà la devise qui doit guider en toutes choses, mais plus spécialement dans les affaires ... ... ... ... ... ... ... ... ...
Les profits sont le but vers lequel vous désirez arriver. ... ... ...
Nous pouvons vous aider et vous en faciliter l'accès. ... ... ...
Nous avons l'assortiment voulu à cet effet en **Marchandises Sèches Générales**

**Cotonnades,**
**Flanellettes,**
**Coutils,**
**Denims,**
**Cretonnes,**
**Indiennes,**
**Sateens,**



**Tweeds,**
**Beavers et Meltons,**
**Velours et Velveteens,**
**Toiles—Toiles,**
**Farmer Satins,**
**Corps et Calecons,**
**Cravates,**



**Bas et Chaussons,**
**Gants,**
**Chemises,**
**Faux-Cols,**
**Cravates, etc., etc.**
**Tissus pour Robes,**
**Soieries,**

Neus avons surtout un grand choix d'articles appropriés pour le commerce des *Chantiers.*

Nous sollicitons l'examen ou la correspondance de Messieurs les Marchands intéressés à ces lignes.

**Nos lignes sont Correctes,**
**Nos prix sont Corrects.**

☞ Nous nous engageons à vous donner entière satisfaction. ☜

# A. RACINE & CIE.,

**340, RUE SAINT-PAUL,**
**MONTREAL.**

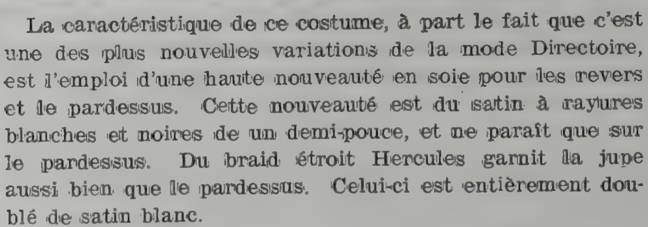
| | | |
|---|---|---|
| **BUREAU à OTTAWA,**<br>111, rue Sparks.<br>P. E. BISSONNETTE. | BUREAU A MANCHESTER,<br>Angleterre. | **BUREAU à QUEBEC,**<br>Edifice Banque Nationale<br>E. POITRAS |

# Costume Parisien,

## DERNIÈRE MODE.







La caractéristique de ce costume, à part le fait que c'est une des plus nouvelles variations de la mode Directoire, est l'emploi d'une haute nouveauté en soie pour les revers et le pardessus. Cette nouveauté est du satin à rayures blanches et noires de un demi-pouce, et ne paraît que sur le pardessus. Du braid étroit Hercules garnit la jupe aussi bien que le pardessus. Celui-ci est entièrement doublé de satin blanc.

# Costume Parisien, derniere mode.







Ce costume à jaquette du genre Directoire sera très porté aux réceptions mondaines cet automne et cet hiver. Naturellement la jupe de ce genre de costume sera longue, touchant le sol sur toute sa circonférence et ayant en arrière une traine de plusieurs pouces. Ce modèle présente un nouvel effet drapé qui rappelle les premières jupes drapées créées l'année dernière par le célèbre Paquin.

La jaquette est franchement du genre Directoire, avec manches collantes; devants coupés, revers et haut col genre Incroyable, autour duquel est portée une ruche nouveau style. Le chapeau accompagnant ce costume est en feutre français noir brillant avec de magnifiques plumes noires.

# POUR L'AUTOMNE

## Les Serges et les Vicunas Sphinx sont les meilleurs.

Tweeds Canadiens

Tweeds Ecossais

Tweeds Anglais

Rideaux Mousseline




Drap Italien

Uni

Croisé

Lustré

En Noir et Couleur

Etofles à Rideaux

*Seuls Agents au Canada pour la Marque "SPHINX"*

Nouveautés pour Costumes de Dames Nouveautés

Achetez "Botanette" pour Costumes de Toilette

Achetez "Botanette" pour usage journalier

Achetez "Botanette" par économie

Achetez "Botanette" pour le confort

**Popeline Coton—Soie—Coverts—Melton—Tapis—Carrés—Carpettes Prélarts—Linoléums—Couvertes—Laines.**

# GARNEAU, Limitée QUEBEC

SALLE D'ECHANTILLONS
MONTREAL

SALLE D'ECHANTILLONS
VANCOUVER




# Qu'une lueur d'intelligence




## vous conduise a la maison qui a pour but la qualite.

Notre Département d'Etoffes à Robes offre un assortiment exquis en fait de tissus très légers pour le Printemps, et des échantillons de ces tissus choisis spécialement sur les marchés européens sont entre les mains de nos voyageurs, lesquels sont absolument renseignés à tous les points de vue en ce qui concerne la mode et vous rendront visite sous peu pour que vous examiniex leur collection.

**DEMANDEZ A VOIR**

**Satins Duchesse**
**Venitiens Duchesse**
**Regina**
**Queen of Fabrics**

**Regie Directoire**
**Rishi Directoire**
**Satin Directoire**
**Worsteds teints en pièce.**

**Draps "Combination" pour pardessus séparés, jupes, une création pour l'été 1909.**

Nous recommandons les étoffes pour costumes, les toiles en couleurs unies, les tissus à rayures et à carreaux.

**EN FAIT DE**

**Rayures Satin,**
**Piqués, Repps,**
**Branksome,**

**Drap Brookland,**
**Etoffes pour costumes**
**Directoire.**

**Un fini "SHRUNK" spécial est une caractéristique.**

**Directoires Foulard,**
**Etoffes à Corsages**
**à rayures de couleurs tissées,**

**Directoires finis Satin,**
**Mousseline et Madras Blancs,**
**Unis et Fantaisie.**

Valeurs spéciales en fait de Zéphirs anglais, Assortiment excellent de Mousseline imprimée.

Nous contrôlons au Canada la vente des célèbres Indiennes "Gemarter." La meilleure ligne à 10 cents d'Indiennes anglaises offertes au Canada. Faite de la meilleure qualité de filets et la seule Indienne teinte au moyen de bleu indigo, dégorgée par un procédé amélioré. Couleurs garanties ne déteignant pas et ne changeant pas après lavage. Chaque morceau étampé "Gemarter." Elle donnera confiance aux clients en vos valeurs.

**Nous offrons les doublures spéciales suivantes :**

**Perlés Fancies,**
**Bracklinn Fancies,**
**Rayures Antoinette,**
**Soie Beatrice,**

**Satins Alyte,**

**Brochés Radiant,**
**Tis-Ent Silk,**
**Heatherbloom,**
**Satines Ra-di-ant.**

**Notre assortiment de Sateens d'Art et de fines Cretonnes forment une collection extra Spéciale.**

**VOYEZ-LES.**

**BROPHY CAINS, Limited,** Carre Victoria, MONTREAL.

PROMPTS EXPEDITEURS

## L'INDUSTRIE TEXTILE AU JAPON

Nous empruntons à un rapport du consul d'Allemagne à Kobé les renseignements qui suivent sur l'importation japonaise des produits de l'industrie textile en 1907.

L'importation des filés de coton au Japon, et particulièrement à Kobé, importation qui s'était développée au cours de l'année 1906, a de nouveau sensiblement diminué en 1907. Ce commerce est tombé, pour le Japon, de 4 millions 656,342 yens à 2,020,304 yens, et pour la seule place de Kobé de 1,162,651 yens à 574,-033. De même, le commerce des cotonnades a subi une moins-value, moins appréciables cependant que ce n'est le cas pour les filés de coton.

L'importation totale des articles en coton—autres que les filés—notamment les cotonnades imprimées, les satins et les flanelles de coton, les shirtings blanchis ou non et les cotonnades pour parapluies, s'est élevée en 1907 à une valeur de 15,-129,725 yens, doit 10,310,894 yens pour le seul port de Kobé. Le principal pays fournisseur de ces articles est l'Angleterre, qui a livré:

| | Yens |
|---|---|
| Cotonnades imprimées. . . . . | 1,930,032 |
| Shirtings non blanchis. . . | 3,620,438 |
| Shirtings blanchis. . . . . . | 590,317 |
| Satins de coton. . . . . . . | 1,242,428 |
| Cotonnades pour parapluies. . | 1,137,870 |
| Soit, au total. . . . . . . . | 8,521,085 |

Les besoins en laines ont de nouveau augmentés, par suite du développement pris au Japon par le tissage et la filature. L'importation lainière est montée de 9,174,328 yens en 1906 à 14,353,457 yens en 1907. La part de Kobé dans ce commerce s'est élevée, comme quantité, de 2,290,258 kins (1 kin = 600 gr.) à 3,351,-067 kins.

## LA CHAUSSURE DE LUXE

### Sa vogue diminue

Du "Footwear", de Londres.—Il est remarquable, lorsqu'on y songe, que dans ce siècle où "le luxe, dans tous les articles du vêtement", est porté à un point extraordinaire, "les chaussures seules font exception. La chaussure de luxe" est dans le marasme et sa vente ne cesse de diminuer.

"A qui la faute?" Ce n'est certes pas celle du public. Cette constatation restreint le champ des recherches et indique clairement le coupable: "le commerçant acheteur".

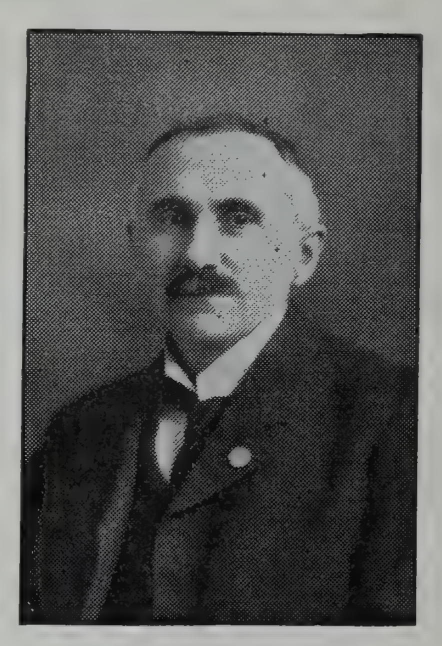
Voici ce que devrait faire ce dernier : acheter l'article de la qualité réellement la plus élevée fait avec les meilleures matières, le dernier modèle, la meilleure main-d'oeuvre, ce qui, dans les conditions actuelles de production, sera encore relativement assez bon marché. Une fois ces articles de qualité indéniable en mains, faire savoir "urbi et orbi" que l'on a en magasin les meilleurs articles qui puissent se trouver sur le marché ; on peut y aller carrément, car l'on n'a à craindre de contradiction de personne ; —le public répondra à cet appel.

On "désire du luxe" dans les chaussures, donnez-le des deux mains et la "question de prix" ne sera pas trop prépondérante.

## UN FUTUR PRESIDENT

### M. S. J. Mathewson

Une requête circule actuellement en faveur de la nomination de M. S. J. Mathewson à la présidence de la Dominion Commercial Travellers' Association, nomination qui aura lieu en novembre prochain.



Les signataires de la requête sont nombreux, nous en citerons quelques noms: MM. Jas. Robinson, J. D. Rolland, Thos. L. Patton, J. T. McBride, E. Marceau, F. Birks, A. Murphy, D. Watson, Chas. Gurd, W. J. Egan, John Paterson, etc....

M. S. J. Mathewson a accepté la nomination qui lui était offerte et nous croyons bien qu'il sera élu par acclamation. Cet honneur lui est d'ailleurs dû.

**Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.**

## COTON DE PEUPLIER

Assez souvent à la campagne, du moins dans certaines campagnes, et aussi dans certaines rues ou sur les quais de Paris, on voit le sol jonché de petits flocons blancs, analogues à de minuscules débris de coton; on les voit voler un peu de tous côtés, et l'on se demande d'où peut provenir cette invasion. C'est tout simplement le coton, le contenu soyeux des chatons du peuplier de Virginie. Ces filaments sont trop courts pour avoir une utilisation industrielle quelconque ; mais il ne serait sans doute pas impossible, par une culture sélectionnée, de les transformer suffisamment pour les rendre utilisables pour la filature et le tissage. Les procédés culturaux ont résolu des difficultés plus grandes.

## LA PONCTUALITE

La ponctualité est une qualité admirable et recommandable chez tout individu; mais elle l'est particulièrement chez un homme d'affaires. Elle indique une appréciation exacte de la valeur du temps d'autrui et dénote un sens scrupuleux d'honneur et de respect de soi-même, deux choses très importantes et essentielles dans le monde des commerçants honnêtes.

Un homme qui manque beaucoup de ces qualités, quelles que soient ses autres facultés, non seulement supportera beaucoup de pertes au point de vue commercial, mais sera considéré comme peu digne de confiance et peu sûr dans toutes les transactions commerciales qui comportent de fortes sommes d'argent; au point de vue moral, en ce qui concerne les devoirs sociaux et civiques, on se défiera de lui. A part ces divers points de considération, le manque de ponctualité peut compromettre le bien-être et même la vie d'être humains. Le lecteur peut se rendre compte de la vérité de cette assertion, en se rappelant que l'histoire est pleine d'exemples qui la justifient, sans compter ceux que le lecteur peut avoir observés lui-même.

Pour l'employeur, la ponctualité de l'employé est une de ses qualités les plus admirables, car elle en dénote d'autres qui accompagnent généralement la première. Il sait que si l'employé est strictement ponctuel, il sera très probablement soigneux et consciencieux dans l'accomplissement de son travail, il sera aussi diligent et manifestera un réel intérêt pour les choses qui concernent son patron.

Le patron qui n'est pas ponctuel dans l'accomplissement de ses devoirs ne provoquera pas l'enthousiasme de l'employé sous ce rapport et, comme conséquence, son commerce en souffrira sous le rapport de l'administration et dans tous les autres départements.




## MARCHES DES SOIES ET SOIERIES

Lyon, le 15 septembre 1908.

Depuis notre dernier bulletin, notre marché de l'étoffe n'a été visité que par un petit nombre d'acheteurs. Néanmoins, la fabrique continue à recevoir, par correspondance, des ordres nombreux, mais toujours morcelés, intéressant, surtout, les articles teints en pièce: satin Liberty, crêpe de Chine; mousseline soie (dans les belles qualités); crêpes ,tulle Malines; tulle point d'esprit; tulle avec impression, et. La demande se réveille aussi en faveur du velours tout soie au fer (pour robe et confection) et du velours mécanique (poil soie ou poil schappe en noir ou couleur). En ce qui concerne les côtelés (chaîne soie tramé laine et soie), dans les deux genres teint en flotte et teint en pièce, les livraisons de commissions se succèdent aux dates fixées, et sont bien accueillies par leurs destinataires.

Le marché de la matière première manque d'animation, la fabrique faisant ses achats au jour le jour et par très petites quantités, en attendant l'orientation de la saison qui va s'ouvrir. En Extrême-Orient, les prix ont un peu faibli avec la baisse du change. Quant au Japon, il s'y traite quelques affaires pour l'Amérique, mais les opérations pour l'Europe y sont presque nulles.

Dans les usines de tissage mécanique, beaucoup de métiers demeurent inoccupés et, si la mousseline soie reprend peu à peu possession de son outillage, en partie délaissé pendant ces derniers mois, par contre la doublure teinte en pièce qui, d'ordinaire, assure aussi le fonctionnement d'un matériel de tissage très important, a notablement réduit sa production depuis notre dernier compte rendu, et le taffetas cuit a fait cesser toute offre de fabrication.

Le pongée uni (chaîne grège tramé schappe, en 51/54 centimètres Jumelle), ainsi que le taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), n'ont profité d'aucun ordre nouveau, et ne figurent plus que sur un très petit nombre de métiers qui diminue de jour en jour.

La doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, en sergé, satin, austria, polonaise, largeurs 41/46 et 51/54 centimètres Jumelle) dont la fabrication donnait, déjà le mois dernier, des signes de grande faiblesse, a vainement attendu les renouvellements de commissions que l'on espérait, et le nombre des métiers laissés en souffrance par ce genre d'étoffe, est en sensible augmentation.

Le satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, en 51/54 centimètres Jumelle ou lisières fixes) est toujours de bonne vente, et sa fabrication reste bien soutenue.

Le crêpe de Chine (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres, en satin de Lyon, de même qu'en diverses armures nouveautés, dans les belles qualités, jouit d'une faveur qui paraît devoir lui rester longtemps fidèle, et se tisse, comme précédemment, avec beaucoup d'entrain.

La mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) persévère dans son attitude de réveil; les commissions deviennent de plus en plus nombreuses et les usines qui avaient suspendu leur fonctionnement, commencent à remettre en marche une partie de leurs métiers. La mousseline brillante (chaîne grège tramé torsion ou chaîne grège tramé grège) ressent aussi, dans une plus faible mesure, les effets de cette reprise, et donne lieu, non seulement à quelques ordres immédiats, mais encore à des proportions de tissage pour de plus fortes quantités.

Le voile uni (chaîne grenadine tramé grenadine) n'a pas cessé de se maintenir dans la consommation et entretient sans arrêt l'outillage, du reste assez restreint, qui est mis à son service.

Les établissements mécaniques traitant à façon l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte (taffetas cuit, armures diverses, etc.), ont été, pendant ces dernières semaines, encore plus mal servis que par le passé. Les ordres en taffetas cuit ont fait complètement défaut, condamnant au repos une grande quantité de métiers, et cette dépression dans travail a même atteint la fabrication du taffetas léger noir ou couleur (pour mode), largeur 45 centimètres, Jumelle, qui, jusqu'à présent, avait fait preuve d'une certaine résistance.

En dépit d'une vente toujours assez active, le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah), en uni, pékin, quadrillé, se fabriquent avec moins de vigueur, et l'alimentation des métiers est devenue moins régulière dans les usines travaillant à façon. En ces genres s'étoffes, il s'était créé, dès le principe, des stocks importants dont l'écoulement s'impose avant qu'il devienne nécessaire d'augmenter la production.

La tenue des façonnés, en général, n'offre pas un grand changement; cependant, elle serait plutôt en voie d'amélioration. Dans le genre teint en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton), il s'est placé quelques ordres (fond satin) pour la consommation des Indes, et la bengalinette (article chinois) fait prévoir des commissions à bref délai. Le façonné (chaîne cuit tramé cuit) à 1 lat, se voit sur très peu de métiers, mais l'article à 2 lats est un peu mieux partagé. Pour le foulard au carré et le châle soie x franges, les ordres se succèdent sans interruption; toutefois, la recherche de métiers qui en est la conséquence est impuissante encore à relever les prix de façon. En étoffe du levant, on organise quelques montages au profit des articles tramés or ou argent qui, peut-être, vont inaugurer une nouvelle campagne. Les commissions de tissus pour col-cravate arrivent à leur fin et ne sont pas supplémentées. Quant à la moirette (chaîne coton tramé coton), la demande reste à peu près nulle. et la fabrication est réduite à la plus infime proportion.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, la fin des commissions concernant les étoffes destinées à la vente d'automne a causé une diminution de travail qui va s'accentuer encore jusqu'au moment où les ordres pour le printemps viendron remettre les métiers en activité. Les articles dont la fabrication continue encore pour un temps très limité, à moins que ne surviennent de tardives demandes de suppléments, sont ceux ci-après: armures or et couleur; Shantung rayé, pour robe, chemisette et corsage; velours façonné sur fond gaze, largeur 130 centimètres (pour manteau et confection). Quelques autres genres de tissus sont en mesure de maintenir plus longtemps leur fabrication; tels sont les suivants: côtelés (chaîne soie tramé laine et soie), en 55 et 108 centimètres; peluche côtelée (chaîne soie tramé coton, poil schappe), en écru ou teint en flotte, largeur 65 centimètres; velours façonné teint en pièce, fond satin Liberty; façonnés fond armure pour col-cravate; étoffe pour colcravate nouveauté; foulard tout soie au carré; Shantung 2 lats en écru; Shantung rayé et broché (2 lats); pente et volants brochés or et couleur, sur fond satin et faille en 90 centimètres; cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure) pour l'exportation; façonnés (petits motifs) chaîne soie tramé laine, largeur 54 centimètres, pour robe. En dernier lieu, le côtelé façonné, en 54 et 80 centimètres, a occasionné quelques nouveaux montages.

A la campagne ,les ateliers à bras se sont sensiblement dégarnis par l'achèvement successif des commissions de certaines àtoffes. Néanmoins, la fabrication se poursuit pour les articles ci-après: armures diverses (chaîne cuit tramé cuit) en petit nombre qui va diminuant; rubans (chaîne grège tramé coton); crêpe de Chine (chaîne soie, dans les gros comptes) Pékin satin et crêpe ou satin et taffetas. En même

# RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

MANUFACTURIERS DE

HAUTES NOUVEAUTÉS POUR DAMES

*Quelque chose de Nouveau*




*Livraison à Dix Jours*

**HUGH HENRY**
**204 rue St-Jacques, Montréal.**

**107 rue Simcoe, Toronto**

## La Maison des Rubans du Canada.




Rubans
les
plus
Nouveaux.

☞ Vous pouvez toujours compter sur nous pour les COULEURS, tous les PRIX, toutes les LARGEURS. Voyez nos LIGNES D'IMPORTATION pour le PRINTEMPS 1909, avant de donner vos ordres. . . . . .
☞ C'est important !

Nuances
les
plus
Nouvelles.



## WALTER H. BARRY & CO.

Coin des rues Saint-Jacques et McGill,
MONTREAL.

temps, les côtelés (chaîne soie tramé laine et soie) commencent à trouver place sur un bon nombre de métiers.

En résumé, les prévisions se fortifient chaque jour en faveur d'un prochain développement des transactions sur le marché de l'étoffe, mais, en attendant qu'elles se réalisent, les usines de tissage mécanique comptent toujours un bon nombre de métiers inactifs, surtout parmi ceux qui sont consacrés aux articles de grande consommation. La mousseline soie (dans les belles qualités) a pu remettre en mouvement une notable partie de son outillage; mais, par un effet contraire, la doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton), ainsi que le taffetas (chaîne cuit tramé cuit, de même que d'autres tissus unis de soie pure teinte en flotte, se trouvent dans la nécessité d'arrêter ou de réduire considérablement leur production. Certains articles privilégiés, tels que le satin Liberty, le crêpe de Chine, les côtelés (chaîne soie tramé laine et soie) continuent, comme précédemment, à faire très bonne contenance sur les métiers.

A Londres, l'état des affaires en soieries est assez satisfaisant. Les représentants de plusieurs maisons anglaises qui sont venus dernièrement visiter la place de Lyon, y ont fait d'assez nombreuses opérations, principalement dans les tissus suivants: cristal, ottoman, côtelé cuit (chaîne soie tramé laine) noir ou couleur, largeurs 70 et 80 centimètres, pour confection, surtout en noir, et en 45-48 centimètres tramé coton (pour mode) en couleur. Ces mêmes articles se font également dans le genre teint en pièce. La bengaline couleur (teinte en flotte ou teinte en pièce) et la Messaline très souple ont obtenu quelques commissions. Le satin Liberty, largeurs 105-110 et 120 centimètres, continue à être très demandé. De nouveaux tissus (chaîne schappe tramé soie, en 120 centimètres), d'un aspect mat, ayant le toucher du drap, quoique très souples, sont bien adaptés au costume à la mode qui doit être moelleux et tombant; ces genres sont commis grandement. La mousseline soie en assez belle qualité, le tulle pour robe et voilette, conservent un bon courant d'affaires, et il se produit quelques demandes en faveur de la taffetaline (chaîne soie tramé coton ou schappe), de l'austria et de la polonaise en grande largeur, pour doublure. Le taffetas cuit noir ou couleur, ainsi que le façonné, restent délaissés, malgré plusieurs tentatives pour leur ramener les bonnes grâces de la mode. D'une façon générale, ce sont les tissus teints en pièce qui supplantent le cuit pendant cette saison, et il en sera probablement de même pour la vente au printemps prochain.

A New-York, on commence à se remettre aux affaires, qui s'améliorent sensiblement. En soieries, les transactions se font encore dans les tissus suivants: tulle, mousseline de belle qualité, cachemirienne, en 51 centimètres( chaîne coton tramé soie et métal or ou argent); côtelé noir ou couleur (chaîne soie tramé laine) en 70 et 80 centimètres, pour confection; cristal couleur (chaîne soie tramé coton, en 45 et 48 centimètres, pour mode); sergés (chaîne grège tramé coton, teints en pièce, largeurs 92 et 100 centimètres pour doublure). Actuellement, le goût de la clientèle s'attache particulièrement à diverses étoffes unies teintes en pièces (chaîne soie ou chaîne schappe), en 110 et 120 centimètres; charmeuse, météore, ottoman, peau de soie, satin crêpe, etc., en noir et couleur. La fabrique américaine remonte peu à peu ses métiers mécaniques dans les tissus qui lui sont familiers. De nombreux représentants de maisons de soieries des principales villes des Etats-Unis parcourent la place de New-York, et y font des achats assez importants. Les récoltes, en Amérique, étant généralement très abondantes, les cours des valeurs à la bourse ayant repris leur niveau normal, la soie est en hausse progressive, et l'on s'attend à une poussée d'affaires aussitôt après l'élection présidentielle. Plusieurs fabricants et commissionnaires lyonnais vont prochainement se mettre en voyage pour visiter New-York et les autres grandes villes des Etats-Unis, emportant de très remarquables collections en genres nouveaux, pour le printemps prochain. Le satin Liberty uni est façonné, en 105,-110 et 120 centimètres, l'impression directe sur tissus de soie souples et légers, ainsi que le Tussor et le Shantung sont de plus en plus indiqués pour être de bonne vente pendant le printemps 1909.

A Paris, dans les maisons de nouveautés, la vente des soieries au détail a réalisé un chiffre d'affaires qui n'est pas inférieur à la moyenne habituelle pendant ce dernier mois de vacances et de villégiatures. Les maisons de gros opèrent encore par très petites quantités dans tous les genres d'étoffes, mais s'intéressent davantage aux divers échantillons qui leur sont soumis, et principalement dans les genres teints en pièce: côtelé tramé coton (pour mode) en 54 centimètres; foulard (pour robe), largeur 110 centimètres, en uni et imprimé; paillettes et armures souples et brillantes (pour doublure). En vue de la saison de printemps, les nuances préférées sont, pour le moment, les suivantes: noir et blanc, bleu foncé, taupe, molesquine.

En somme, les demandes sont toujours fractionnées, mais elles se multiplient, et l'on y peut voir l'indice d'une reprise sérieuse des affaires en soieries à une date prochaine.—("Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries).

E. R.

# LA MODE

## CHAPEAUX PARISIENS

Page 10. — Création de Pouyanne. Chapeau en velours brun, dont la forme est couverte de velours posé uni et piqué à point de chaîne au bord de la passe qui se relève légrèement de chaque côté. La calotte en forme de dôme, haute de 5 pouces, est couverte de velours tendu, dont l'ampleur est prise dans de petits plis à la base. Une immense chouette de couleurs naturelles est perchée en avant et forme l'unique garniture.

Dimensions: Tour de tête, 18 pouces; passe en avant, 4½ pouces sur les côtés, 5½ pouces; en arrière, 5 pouces; diamètre de la calotte, 7 1-2 pouces; hauteur, 3 1-2 pouces.

* * *

Page 10. — Modèle de Germaine. Grand chapeau en satin gris-bleu. Forme pressée avec dessus et "facing" en satin. Une longue plume d'autruche de même couleur est cousue à la calotte et l'entoure jusqu'en arrière à droite. Une rosette en ruban est montée par-dessus la tige de la plume et une tête de goura est perchée dans la rosette.

Dimensions: Tour de tête, 46 1-2 pouces; passe — avant 6 1-2 pouces; en avant à gauche, 7 1-4 pouces; côté gauche, 8 3-8 pouces; côté droit, 7 3-4 pouces; arrière, 7 1-2 pouces; en arrière à gauche, 8⅝ pouces. Calotte: base, 25 pouces de circonférence; sommet, 7⅝ pouces de diamètre; hauteur, 4 3-4 pouces.

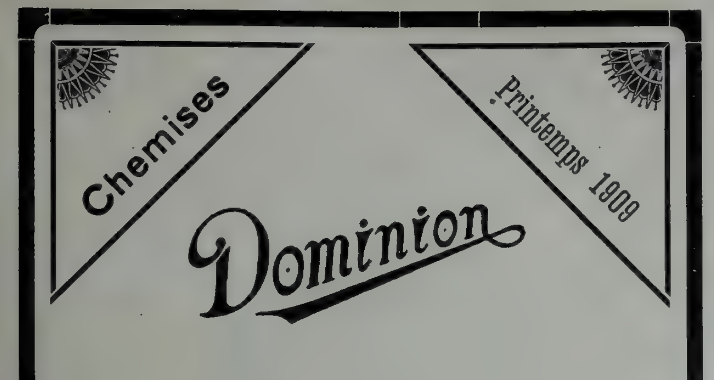
* * *

Page 11. — Forme en beaver noir, avec grande calotte et passe relevée à gauche. Le chapeau est monté sur un bandeau étroit faisant tout le tour. Un collier de velours noir, haut de 1 1-2 pouce, est raidi par du bougran et garni d'un braid de soie étroit imitant des feuilles, avec bordure de deux rangs de braid. Cette bande nouveauté entoure la calotte à environ un pouce du sommet. Des ailes grises en arrière sont fixées par de gros cabochons couverts de braid blanc.

Dimensions: Tour de tête, 18 pouces; passe — en avant, 5 1-4 pouces; côté gauche, 5 pouces; en avant et à gauche, 3 et 5 1-2 pouces; côté droit, 5 pouces; en avant et à droite, 5 pouces; arrière, 5 pouces; circonférence de la calotte, 50 pouces.

* * *

Page 11. — Modèle de Germaine. Turban en feutre taupe, ayant une passe Corday, large de 5 pouces, avec bord de dessus arrondi et dessus plat. Le turban est une forme pressée en feutre bril-




Téléphone, Main 1058

BUREAU A MONTREAL:
30 RUE HOSPITAL.

**W. H. DUBRULE,**
REPRESENTANT.

**Voyez-les,** elles sont parfaites.
**Comparez-les,** elles sont supérieures.
**Achetez-les,** il y a de votre profit.

Nos voyageurs vous verront, ou bien visitez, à la prochaine occasion, nos salles d'échantillons.

**DOMINION SHIRT CO., QUEBEC**

---

# Sous - Vêtements Marque "HEALTH"

Voyez les échantillons, et spécialement les corps "Ruben" et "Brownie" pour enfants.

Cette Marque comprend les lignes suivantes : Camisoles, Caleçons et Combinaisons pour femmes, jeunes filles et enfants, ainsi que Cache-Corset pour femmes.

Commandez immédiatement, afin d'avoir prompte livraison.

*Distributeurs en Gros :*

Greenshields Limited
MONTREAL.

---

# Marque Rooster

La Meilleure




Fabrication

Envoyez des maintenant vos ordres pour

Overalls, Chemises, Pantalons,
"Coats" Blancs, Vestes de Commis de Bar,
"Frocks" de Bouchers, Cache-poussiere,
Culottes de Garconnets, etc., etc.

**ROBERT G. WILKINS,**
MANUFACTURIER
23 RUE DOWD, - - - MONTREAL.

---

## DENTELLES, BRODERIES, COLS en DENTELLES, CEINTURES.



NOS voyageurs sont maintenant en route avec un des plus beaux assortiments qui aient jamais été offerts au Canada.

Nous représentons des **Manufacturiers uniquequement**, et **non** des **Maisons à Commission Européennes.** D'autres maisons peuvent prétendre être les plus fortes maisons de dentelles au monde. **Nos prix sont plus éloquents.**

Nous tenons entièrement compte de la baisse récente des prix.

Notre assortiment de Cols en dentelle et de Ceintures pour Noël contient les toutes dernières nouveautés Européennes.

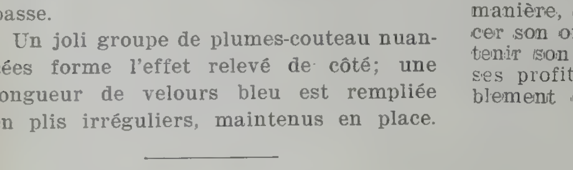
Il est avantageux pour vous de voir notre ligne. Quand vous serez en ville venez nous voir. **Toujours** quelque chose de **nouveau à offrir.**

Notre stock est bien assorti en nouveautés de vente courante.

**R. C. BACH**
**146, rue St-Jacques, MONTREAL**
**Boite de poste 64**

lant. Un plissé de ruban de velours, dont la couleur est assortie à celle du chapeau et de la même largeur que la passe, est posé en plis diagonaux sur la passe.

Un joli groupe de plumes-couteau nuancées forme l'effet relevé de côté; une longueur de velours bleu est rempliée en plis irréguliers, maintenus en place.





### Dominion Shirt Co.

Il nous fait plaisir de constater que nos amis de la "Dominion Shirt Co." de Québec, sont obligés d'agrandir leur établissement, pour y ajouter des tables à tailler et de la machinerie, afin de pouvoir remplir en temps voulu, les ordres nombreux qui, jusqu'ici, leur ont été confiés pour le printemps prochain.

A notre visite à cet établissement, nous y avons remarqué une grande activité, et l'on nous informa que depuis deux mois la production a été doublée et qu'elle devra l'être de nouveau afin de faire face à la demande croissante pour les chemises "Dominion".

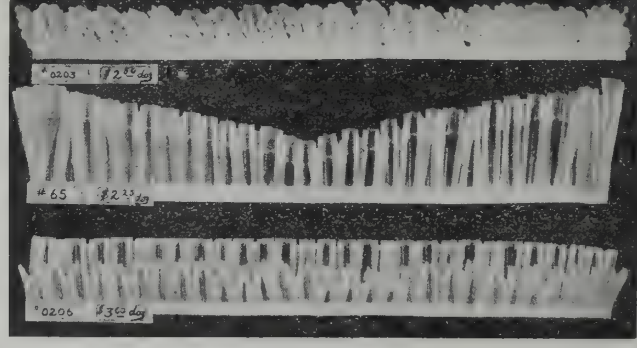
### Ruches de Fairbairn

Toutes les personnes qui ressentent l'influence des modes de Paris sont pour le moment entichées des froncis et des ruches. Jusqu'à présent, au Canada, cette fièvre n'a fait que commencer, mais en Europe, elle est à son point culminant. Les manufacturiers de ruches et les fabricants de matériaux employés dans la fabrication des froncis, travaillent autant qu'ils le peuvent pour livrer ces marchandises.

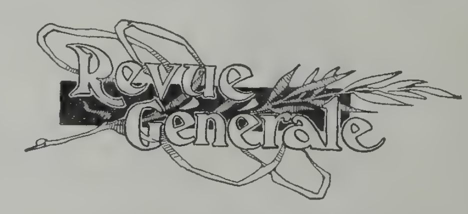
Rhys D. Fairbairn & Co., sont de forts manufacturiers de ruches et de froncis et leur établissement est organisé de telle sorte qu'en dépit de la pression que la mode exerce sur eux, ils peuvent livrer leurs marchandises en dix jours. Ils ne peuvent pas le faire plus tôt, car ils ne manufacturent jamais de marchandises pour les mettre en stock. C'est parce que les marchandises qu'ils produisent sont d'une nature telle, qu'elles s'écrasent rapidement. La principale beauté des ruches, etc., est leur apparence fraîche, pimpante, et cela ne peut être assuré qu'en produisant les marchandises à mesure que les ordres sont reçus. C'est l'avantage du marchand que ses commandes soient exécutées de cette manière, de sorte que c'est à lui de placer son ordre en temps voulu pour maintenir son assortiment de ces marchandises profitables. Comme il y aura probablement quelque difficulté à obtenir le matériel dont ces ruches sont faites, M. F. J. Knight fait un voyage spécial en Europe pour s'assurer que les marchandises commandées parviendront à la maison.




Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto.




Modèles de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto.




### Greenshields, Limited

Les voyageurs de cette maison sont maintenant en route avec toutes les lignes du printemps et, à en juger par le succès qu'ils ont déjà obtenu, il semble probable que leurs affaires pour le printemps seront considérables.

Dans le Département des dentelles et des broderies, il y a une bonne offre de lignes pour le printemps, parmi lesquelles on remarque une bonne exhibition de dentelles de couleur. Jusqu'alors, la demande pour ces articles, a été assez bonne et semble devoir augmenter. La maison Greenshields a un assortiment splendide de broderies, de rubans de toutes les variétés, de tissus pour voiles, d'articles de cou pour dames, etc.

Le Département de la bonneterie fait de bonnes affaires dans certaines lignes de bas en cachemire brodé.

De bons ordres de rassortiment sont reçus dans le Département des tapis et déjà plusieurs fortes commandes pour marchandises du printemps ont été reçues. Le stock, quoiqu'il ne soit pas considérable est bien assorti. Les carrés sont l'objet d'une demande active et le Département offre un assortiment splendide de modèles et de valeurs. Les couvertures et les confortables se vendent bien, ainsi que les rideaux et le matériel de rideaux.




—M. Pantaléon Jobin, de MM. Jobin & Harrison, vient de partir pour une tournée d'affaires d'une durée de six semaines pendant laquelle il visitera Ottawa, ainsi que les principaux centres de la Province de Québec jusqu'à Rimouski. Il prendra les commandes pour la saison du printemps et fera également la livraison des dernières nouveautés en fait de fourrures de tous genres.

—M. T. V. Harrison, de MM. Jobin & Harrison, est actuellement en tournée d'affaires dans les Provinces Maritimes où il prend d'excellentes commandes.




Nous engageons très fortement les marchands qui n'ont pas le catalogue-liste de prix de la Dr. Jaeger Sanitary Woollen System Co., Limited, de le demander en s'adressant à cette compagnie, 301 rue St-Jacques, Montréal.

Beaucoup de marchands ne connaissent ni cette compagnie, ni l'immense quantité d'articles en laine qu'elle produit. Parmi ces articles, il en est un grand nombre qui seraient d'excellente vente

et, s'ils ne sont pas en stock dans certains magasins, c'est, la plupart du temps, parce que le marchand ignore même leur existence.

Ne serait-ce qu'à titre de renseignements, demandez le catalogue ci-dessus.

---

Dans une autre page de ce numéro, se trouve l'annonce de la Hewson Woolen Mills, de Amherst, Nouvelle-Ecosse, une des grandes maisons de commerce du Canada.




Cette firme est connue pour employer de la laine pure dans la fabrication de ses draps renommés, de ses fils et de ses articles tricotés; aucune laine renaissance (shoddy n'a jamais été employée dans cet établissement considérable; en conséquence, les vêtements en tissus Hewson sont très désirables et ont une belle apparence. Ils sont très en faveur auprès des tailleurs et des marchands d'étoffes à robes, à qui ils sont vendus directement par les représentants de la Compagnie. Les tissus Hewson sont vendus dans les grandes villes du Canada et des Etats-Unis, ainsi que dans les villes plus petites.

Ils sont faits dans toutes les pesanteurs, convenant pour la température froide du Yukon ou les climats chauds des Indes. Les genres de Paris et de New-york sont étudiés avec soin et les couleurs les plus nouvelles sont produites par un dessinateur expert écossais, de sorte que les goûts de tous sont admirablement satisfaits.

Les marchandises Hewson ont toujours été l'objet d'un bon commerce dans la province de Québec; mais cette maison apporte maintenant plus d'attention à ce territoire. Deux hommes nouveaux ont été ajoutés dernièrement au personnel des vendeurs: M. Ernest Hamel, résidant dans la ville de uébec et M. W. J. Harrison, qui a un bureau au No 226 rue St-Jacques, Montréal.

Les nouveaux genres pour le printemps, en Worsted, présentés à notre correspondant, font certainement grand honneur à cette maison canadienne entreprenante.

---

## OU MENE LE CREDIT

La question du crédit à accorder ou à ne pas accorder a troublé plus d'un marchand de détail. De plus, l'accord irréfléchi du crédit a mis beaucoup de marchands dans des embarras financiers si grands qu'ils n'ont pu se tirer de leur position et ont été acculés à la faillite pour avoir eu confiance à la légère en des personnes qu'ils croyaient pouvoir et vouloir les payer, mais qui ne l'ont pas fait.

Combien de marchands ont dit à leurs créanciers: "Si j'avais l'argent qui m'est dû, je pourrais remplir mes obligations envers vous et envers tous les autres". Des milliers ont dit cela et, tant qu'ils ne modifieront pas leurs méthodes, des milliers d'autres le diront. Aux yeux des hommes qui s'entendent en affaires, une telle déclaration ne parle pas en faveur de celui qui la fait, dit "The Commercial".

Les cinq-sixièmes des faillites des marchands de détail sont causés par le crédit accordé trop librement. Le marchand a l'ambition louable d'augmenter ses affaires et d'élargir ses ventes.

Il assume avec ses marchandises des risques qu'il ne voudrait pas courir, si le client demandait de l'argent et, au lieu d'augmenter les prix pour parer aux risques de pertes, il vend à crédit aux mêmes prix qu'au comptant.

La manière dégagée et facile avec laquelle un marchand se fie à tous ceux qui lui demandent du crédit, ruinera n'importe quel homme, à moins que celui-ci n'ait une fortune qui lui rapporte plus que ses ventes. Beaucoup de commerçants ont cessé les ventes à crédit; il est temps que tous en fassent autant. Même le meilleur risque fera défaut quelquefois et, si le marchand n'a pas quelque moyen de prendre soin de ces risques, autre que les ventes et les promesses de paiement, il sera toujours dans la gêne.

Etant donné un client, dont le crédit est bon, qui a des propriétés et de l'argent placé à la banque, il est préférable de ne faire crédit que lorsque la dette est garantie par un billet et un droit sur la propriété. Des hommes dont la forutne était estimée à des millions ont failli, et le syndic n'a pu recueillir que quelques cents sur chaque dollar de dette.

Si un homme peut et veut payer, il n'aura généralement pas d'objection à garantir sa dette par une hypothèque ou autrement, lorsque la véritable situation lui est indiquée. Si le client ne consent pas à garantir au marchand que sa dette sera payée à l'époque fixée, ce n'est pas un client à qui l'on doive faire crédit.

Un des inconvénients du crédit est que les clients sont portés à faire leurs achats dans d'autres magasins, quand on leur demande de payer ce qu'ils doivent. Dans nombre de cas qui se sont présentés dans de petites villes, on a remarqué que lorsque la date de paiement d'un compte est dépassée, le débiteur va chez un autre marchand et fait des achats au comptant, au lieu de régler son compte.

Le crédit accordé d'une manière irréfléchie crée des ennemis. Des hommes se fâchent quand on leur demande de payer comem il était convenu, et s'ils règlent leur compte, ils s'en vont acheter ailleurs. Il vaudrait beaucoup mieux que le marchand offense l'acheteur en lui refusant du crédit dès le début, plutôt que d'attendre pour réclamer un paiement à son débiteur et mettre ainsi celui-ci de mauvaise humeur.

Le crédit est une mauvaise chose. Il a conduit beaucoup de gens à la ruine et au désespoir. Le commerce au comptant est la manière idéale de faire des ventes. Si on ne peut pas adopter cette méthode la meilleure chose à faire est d'obtenir une garantie de la dette avant que les marchandises sortent du magasin.

Aucune autre méthode commerciale ne peut réussir. Un homme entendu aux affaires ne peut pas atteindre autrement le but qu'il s'est proposé.

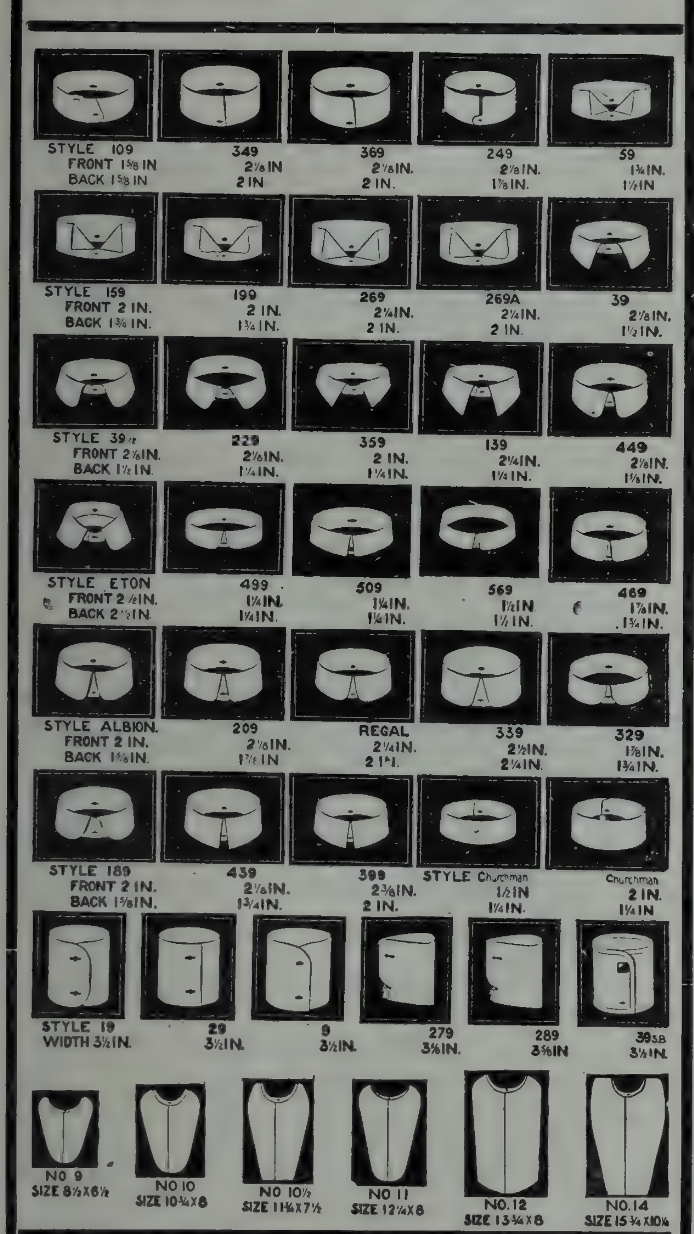
---

**L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.**

## FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.
EN
## "CAOUTCHOUC"
# "ARLINGTON"

La Meillere Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES




Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

**DUNCAN BELL** Montreal Que.

**J. A. CHANTLER** Toronto, Ont.

---

# Gants de Chevreau
# de Pewny

ASSORTIMENT COMPLET EN MAINS

UNE LIGNE D'OCCASION

Un gant Suède pour hommes, de fabrique française, en vrai chevreau, avec deux fermoirs, qualité garantie. Prix : **$11.50**

☞ **Demandez des échanti lons.** ☜

## GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL.

---

# Les Tissus Harris

## FONT BON EFFET
ET ONT
## UNE BONNE DURÉE

EXHIBITION DES STYLES DE PRINTEMPS

☞ Votre ordre donné de bonne heure,
☞ Sera exécuté de bonne heure. ☜

## HARRIS & CO., LIMITED
ROCKWOOD, - - ONT.

| London : | Montréal : | Halifax : | Winnipeg : |
|---|---|---|---|
| J. A. IRWIN, | HECTOR PRÉVOST, | C. A. WOODILL, | McRAE & WALKER, |
| 341 Princess Ave. | 710 St-Hubert. | Roy Building. | Ashdown Block. |

## MANTEAU DOUBLE DE FOURRURE

La figure 977 représente un manteau doublé de fourrure. L'étoffe est du Kersey noir. Le manteau est coupé très ample avec un dos droit et mesure 50 pouces de longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 9 pouces); il a une fente centrale d'une longueur de 18 pouces. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le collet-châle est doublé de vison et mesure 5½ à 6 pouces au centre du dos; il est fait pour se boutonner haut ou pour rouler librement si on le désire. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ne sont pas garnis et ont deux piqûres espacées de ⅝ pouce; les coutures se recouvrent et portent des piqûres semblables. Les manches sont finies par une imitation de manchette et ont des piqûres assorties à celles des bords.

## MANTEAU DOUBLE DE FOURRURE

Le manteau doublé de fourrure représenté par la gravure 978 est en beaver patent et doublé d'astrakan. Sa longueur, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 50 pouces. Le manteau est très ample partout et le dos peut être fait sans couture centrale; dans ce cas, il est préférable de le couper dans le genre "box" pour donner plus de draperie aux basques. Les épaules sont d'une largeur et d'un fini naturels. Le collet, recouvert d'astrakan, mesure 5½ à 6 pouces au centre du dos et est fait pour rouler librement. Les poches de côté sont entaillées et finies par une bande. Les bords ont deux piqûres distantes de ⅝ pouce, et les coutures sont piquées de manière semblable. Les manches sont finies par une manchette en fourrure de 4½ pouces.



**Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.**

---

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)**

## NOUVEAUTES EN BLOUSES

A mesure que la saison s'avance, les nets de couleur deviennent un caractère plus important des lignes de blouses. Un grand intérêt s'est spécialement manifesté, cette saison, pour les nouveautés et les manufacturiers ont continué à produire de nouveaux modèles.

Parmi les nouveautés offertes, les nets teints semblent avoir fait la meilleure impression. On en voit non seulement en Malines lavable, en Bruxelles, en net craquelé, mais aussi dans les nets plus pesants Russes et genre filet de pêche, teints dans toutes les couleurs populaires; bleu marine, brun, gris fumée, bleu paon et même dans les nouvelles nuances catawba et wistaria.

Ces nets de couleur, avec les nombreuses blouses en net crème et écru forment un effet excellent. En fait, les lignes en net sont devenues les plus importantes parmi les blouses offertes. Quand on entre dans un département de blouses, on a l'impression que tout est au net. Cela bien entendu, n'est pas exact, car il y a d'autres tissus importants et populaires.

Une ligne peu coûteuse de blouses à effet de net et qui attire énormément d'attention en ce moment, est la guimpe à longues manches. Cette guimpe est en net blanc et crème. Le manufacturier de blouses ayant à lutter contre le manufacturier d'articles de cou, produit des articles d'une très bonne apparence à des prix très serrés. Ces guimpes sont faites pour être portées avec les costumes genre tailleur, dont beaucoup sont ouverts au cou et ont des manches courtes.

Les modèles de lingerie importés ont tous les longues manches nouvelles. Ils sont plutôt simples de façon et portent une bonne quantité de dentelle Cluny. On ne voit presque rien autre chose que la dentelle Cluny ou la dentelle Irlandaise baby sur les modèles de haute catégorie.



Dans les lignes de lingerie de haute classe, on remarque les tissuss de crêpe. Ces tissus ont été offerts, pendant quelques saisons, dans les lignes françaises, mais la clientèle américaine ne les a jamais tenus en grande faveur.

Toutefois, on en voit, cette saison, une plus grande proportion qu'autrefois, et les détaillants de New-York qui fournissent la haute clientèle, prétendent que ce genre obtient décidément de la vogue. Ces crêpes de coton sont garnis de Cluny et de dentelle irlandaise baby, en combinaison avec une bande de broderie. Les blouses faites de ce tissu forment un effet simple et ont toujours de longues manches.

Les manufacturiers des Etats-Unis produisent en grande variété des blouses brodées à la main, dont le caractère principal est le bas prix auquel elles sont offertes. Ces blouses se sont bien vendues, car elles forment quelque chose de nouveau dans les lignes à bon marché.

Pour les chemisettes tailleur, on constate une augmentation marquée de la proportion des effets de couleur, tant dans les articles brodés que dans les tissus imprimés. Sur quelques-unes des dernières nouveautés en toiles brodées, on voit des dessins à effet militaire.

Les chemisettes en flanelle lavable sont une caractéristique de toutes les lignes de détail.

Elles se sont vendues particulièrement bien pour jeunes écolières et ont fait l'objet particulier de la demande à la fin des vacances; on les portait aux villégiatures dans les montagnes.

Les ferventes du patinage trouvent ces blouses en flanelle particulièrement bonne pour la tenue du matin, et comme beaucoup des femmes les plus élégantes de New-York portent ces blouses de flanelle le matin, celles-ci ont été adoptées par la mode, pour le confort et l'économie.—(Dry Goods Economist).

---

## LA CULTURE DU JUTE

Une tentative est faite, en ce moment, aux Indes anglaises en vue de perfectionner la culture du jute. L'expérience est faite, au Bengale. sur un terrain constitué par une terre limoneuse et molle, à proximité d'un cours d'eau. Les ensemencements faits en avril ont été soumis à six arrosages avant le début de la saison des pluies. Aucun engrais n'a été employé.

Un rapport du Gouvernement du Bengale résume ainsi les résultats obtenus:

Les graines poussèrent rapidement et avec ensemble et, à la faveur de pluies favorables, les plants grandirent avec force et atteignirent une hauteur de plus de dix pieds; ils furent rouis en septembre et la fibre extraite à la main par les procédés habituels.

Proportionnellement à l'étendue du terrain cultivé, le rendement a accusé 1,722 livres de fibre par acre, d'une valeur marchande de 56 dollars. Les frais de culture, de récolte, de rouissage et d'extraction de la fibre se sont élevés à 8 dollars 34, de telle sorte que le bénéfice net est de 47 dollars 66.

Le même champ après l'enlèvement de cette première récolte a été ensemencé en vue d'un second rendement, et a produit 1,312 livres de paddy qui ont été vendues 13 dollars 33. Le bénéfice net total a été d'environ 55 dollars.

En raison du caractère encourageant de ces résultats, il a été décidé que de nouveaux essais seraient tentés sur une plus vaste échelle.—(La Réforme Economique).

---

## L'APPRET DU DRAP

**Par Joseph H. Baker**

(Dans "Textile American")

L'apprêt, comme le mot l'indique, est la dernière phase de la manufacture des draps de laine. Il comprend beaucoup d'opérations et ce procédé peut être très court et très simple ou très complexe et très minutieux. Dans le cas de certaines classes de marchandises, il peut être achevé en une heure ,tandis que dans d'autres cas, il peut employer des jours et même des semaines.

Les principaux procédés employés dans l'apprêt des draps de laine sont le foulonnage, l'épincetage, le passage à l'eau bouillante et le lainage et, pour certaines classes de marchandises, d'autres opérations, d'un caractère spécial et complexe, exigeant une machinerie et des appareils spéciaux.

On ne peut pas poser des règles strictes et générales pour guider l'apprêteur de drap pour l'apprêt d'une sorte spéciale de lainage. Des règles générales seules peuvent être données, qui doivent être modifiées suivant les besoins du moment. Chaque espèce de drap doit être traitée de la manière la plus convenable pour le but à atteindre. Comme la plupart des draps de laine sont soumis à un ou plusieurs des procédés énumérés, à un degré plus ou moins grand, une description des divers procédés sera plus ou moins applicable, à toutes les espèces de draps, en les soumettant toutefois aux modifications déjà indiquées.

### Le lainage

Il n'est pas douteux que le lainage est le plus important de tous les procédés; qu'il exige l'habileté et le soin les plus grands dans l'accomplisseemnt des opérations et le jugement le meilleur pour déterminer le moment où l'opération a été menée assez loin; car si le lainage est défectueux ou imparfait et particulièrement s'il est poussé trop loin, aucune modification, si habile soit-elle, dans les procédés subséquents, ne pourra remédier aux défauts. Le choix de l'espèce convenable de chardons pour le finissage du lainage est de la plus grande importance et une grande partie du succès de l'opération en dépend.

Quand une pièce de drap très fin a été faite et manufacturée convenablement, quand elle est prête pour l'apprêteur, elle devrait avoir l'apparence d'un feutre plutôt que d'un tissu. Elle devrait être forte et ferme, tout en étant souple; dense et compacte, élastique et flexible; la texture devrait être complètement dissimulée sous la surface à tissu serré, de sorte qu'aucune trace ou qu'aucune indication des fils dont le drap est formé ne soit visible nulle part.

Le drap est ensuite soumis au procédé du lainage, le premier qui ait lieu dans l'apprêt des marchandises de cette description. Il est supposé ici que le caractère des machines employées est suffisamment connu. Le but de cet article n'est pas de les décrire en détail, mais plutôt d'indiquer la manière de les employer. Il suffira de dire qu'il y a plusieurs variétés de machines à lainer, dont chacune convient plus ou moins aux différentes sortes de lainage des marchandises ou feutres.

Il y a deux classes distinctes de machines à lainer; ce sont celles dans lesquelles on emploie des chardons et celles dans lesquelles on emploie des cardeuses en broche. Chaque catégorie possède certains avantages pour certaines sortes de marchandises et certaines espèces d'aprêts.

Dans la laineuse, les chardons sont placés ou attachés en plusieurs endroits différents. Quelquefois ils sont placés sur des cadres ou baguettes, lesquels sont fixés sur la surface du sylindre, dans une position parallèle à l'axe de ce cylindre; et, dans d'autres arrangements, ils sont posés sur de courtes tiges ou rouleaux qui sont fixés sur le cylindre dans une position diagonale.

La laineuse à chardons a été préférée (en raison de la souplesse du chardon et de la manière dont il cède) pour le lainage de draps superfins et d'autres exigeant un poil lustré.

Les draps superfins sont toujours lainés mouillés. L'expérience nous a enseigné que le lainage humide non seulement facilite ce procédé—la désintégration douce de la surface feutrée du drap, mais produit moins de peluche et un poil plus plein, en affaiblissant moins le drap et naturellement en réduisant moins son poids et son épaisseur; en outre, ce procédé augmente matériellement le lustre de la surface du drap une fois fini.

La pratique la plus approuvée et celle qui réussit le mieux consiste à commencer le lainage de la surface au moyen de vieux chardons, qui sont moins aigus et moins résistants que les jeunes; ils brisent la surface serrées du feutre beaucoup plus doucement et soulèvent le poil plus graduellement et avec un effet meilleur que dans le cas de jeunes chardons

à pointes augües. L'action de vieux chardons a été décrite comme une action caressante qui détache les fibres de laine sans les briser et l'action des jeunes chardons a été décrite comme une action déchirante dont la tendance est de briser les fibres et de les arracher sous forme de flocons plutôt que de les soulever en forme de poils à la surface; cette description montre exactement la différence qui existe entre les actions et les effets des deux méthodes.

Après que le drap a fait plusieurs tours sur la laineuse, on l'enlève; les extrémités sont retournées et l'opération est recommencée, le poil étant soulevé dans la direction opposée, en raison de la position renversée du drap. Cette opération peut être répétée plusieurs fois, suivant qu'il est nécessaire et à propos. Hâter le lainage ou, en d'autres termes, lainer plus rudement, particulièrement dans les premières opérations, serait fatal à la production d'un poil plein et parfait, car, si les fibres d'un tissu de drap sont touchées, les fibres seront brisées et arrachées et non soulevées; le drap sera délicat et paraîtra gris en dessous, une fois fini. Dans les marchandises de la plus haute catégorie, ce procédé peut durer deux ou trois jours et même davantage.

### Lainage croisé

D'après ce qui a déjà été dit, on voit que le lainage a été fait dans une seule direction générale, c'est-à-dire d'une extrémité à l'autre du morceau d'étoffe, mais pour assurer un effet plus parfait, on a recours à une autre sorte de lainage allant d'un côté à l'autre de la pièce, d'une manière transversale. Sous le lainage croisé, une portion du tissu n'est pas ouvert également et régulièrement.

Beaucoup de machines ont été inventées pour accomplir cette opération, mais on ne peut dire d'aucune d'entre elles qu'elle soit complètement satisfaisante et le lainage croisé fait à la main, avec des chardons posés dans un petit cadre à main est encore considéré comme le système le meilleur, donnant les meilleurs résultats. Quand le lainage croisé est terminé, le drap est de nouveau placé dans la laineuse et le poil est remis dans sa position longitudinale. Le drap est alors séché et soumis au

### Procédé du tondage

Avant d'être tondu, le drap est passé à plusieurs reprises dans une laineuse à chauffage à sec, pourvue de vieux chardons (ce qui produit un effet un peu plus fort que celui d'une brosse) dans le but de réajuster les fibres ou le poil qui peut avoir été dérangé pendant le procédé de séchage. Le drap est alors prêt pour être tondu.

Les machines à tondre sont de deux sortes: l'une, à mouvement perpétuel, qui tond continuellement la pièce de drap d'un bout à l'autre; l'autre, appelée machine Lewis ou Davies (nommée d'après leur inventeur) qui fait l'opération de côté à côté et par sections.

L'expérience a enseigné combien il est peu désirable de hater l'opération du tondage en essayant de compléter le procédé en une ou deux opérations. Pendant le tondage, le poil est plus ou moins dérangé et les fibres déplacées de leur propre direction. C'est pourquoi elles ne sont pas coupées uniformément et il est nécessaire de renvoyer les pièces de drap à la laineuse à chauffage à sec, pour y être posées de nouveau et pour que le poil du drap soit remis dans la direction convenable; un autre tondage a alors lieu sur la machine à mouvement perpétuel ou sur la machine Lewis ou bien encore sur les deux machines, suivant les besoins, jusqu'à ce que le poil ait été coupé à la longueur voulue et d'une manière régulière. La détermination de ce que cette longueur doit être est une affaire qui dépend entièrement du jugement du finisseur, dont l'expérience et la connaissance doivent être ses guides.

### Passage à l'eau bouillante

Ce qu'on appelle le passage à l'eau bouillante n'est pas exactement cela, mais c'est un trempage dans de l'eau maintenue à une température régulière peu inférieure au point d'ébullition.

Le tondage étant terminé, le drap est prêt pour le procédé du trempage à l'eau chaude, qui demande également beaucoup de jugement, car, si le drap était trop bouilli ou si la température de l'eau était trop élevée, il serait rendu trop mou et perdrait de sa valeur; si le drap n'était pas assez bouilli, il perdrait de son lustre, de sa compacité et de sa souplesse et son poil ne serait pas couché d'une manière permanente.

La méthode employée pour ce procédé consiste d'abord à enrouler le drap très serré et uniformément, sans faire de plis, sur un cylindre en bois. Des machines sont construites dans ce but. Le rouleau de drap est alors enveloppé dans plusieurs épaisseurs de bon canevas, un peu plus large que le drap, de sorte que les bouts peuvent être attachés, de manière à couvrir complètement et à protéger le drap de toute malpropreté qui peut se trouver dans l'eau; les rouleaux de drap sont ensuite placés dans des citernes, dans une position verticale, et submergés dans l'eau, laquelle eau est chauffée par la vapeur à une température qui ne doit pas dépasser 170° F. Augmenter la température au delà de ce point ferait courir des risques graves d'endommager la laine et amènerait près de la température à laquelle l'eau décompose ou dissout la laine.

On laisse le drap dans les citernes pendant trois ou quatre heures, puis on le retire et on le dresse verticalement, dans toute position convenable; on le laisse ainsi jusqu'à ce que le drap soit froid; entre temps, on le retourne de bout en bout, au moins une fois afin que l'eau contenue dans le drap ne s'écoule pas seulement par une seule lisière, mais autant que possible par les deux lisières également. Autrement il y aurait quelque risque que le drap devienne ce qu'on appelle "lested" c'est-à-dire que le drap aurait une couleur plus foncée sur un bor. que sur l'autre ou bien au milieu même de sa largeur.

Il est essentiel, pour la réussite de cette opération, qu'on empkloie un temps suffisant, non seulement pour refroidir le drap, mais aussi pour que le duvet ou poil devienne fixé d'une manière permanence et reste incliné tel que les diverses opérations précédentes l'ont placé.

Le passage à l'eau chaude est répété parfois pendant quatre et même six jours consécutifs et quelquefois même avec un intervalle d'un jour ou deux; avant chaque répétition de l'ojération, le drap est déroulé du cylindre et enroulé de nouveau, en commençant l'enroulement par l'extrémité opposée à celle où il avait été fait lors de l'opération immédiatement précédente, de manière à assurer à chaque partie de la pièce de drap les mêmes conditions, autant que possible.

Dans le cas des autres opérations, l'expérience et un bon jugement permettront seuls au finisseur de déterminer la durée des procédés. On ne peut pas établir de règles fixes comme guide aux hommes inexpérimentés.

Le passage à l'eau chaude étant terminé, le drap est séché et transporté à la salle d'inspection, où il est examiné avec soin et s'il est trouvé satisfaisant, il pourra subir un autre tondage si cela est désirable; toutes les imperfections sont ensuite réparées et le drap est épinceté; c'est-à-dire que toutes les particules blanches qui peuvent apparaître à la surface sont noircies à l'encre et, après un autre brossage fait avec soin ,le drap est transporté à l'atelier de pressage pour y être pressé.

### Pressage

Dans le cas des draps superfins, le pressage est fait par des presses hydrauliques, les presses rotatives les plus modernes ne convenant absolument pas pour presser des marchandises de cette description; elles ne peuvent donner ni le temps nécessaire, ni le pressage nécessaire pour obtenir le résultat; de plus, elles sont aptes à déranger le poil du drap.

Les pièces de drap étant convenablement garnies de papier, ce qui se fait de la manière ordinaire, sont passées dans la presse avec des plaques de fer chaud entre chaque pièce et sa voisine, des plaques chaudes étant également in-

# ATTENDEZ NOS VOYAGEURS

La première semaine de novembre prochain, nos Voyageurs seront sur leurs routes respectives avec un assortiment d'échantillons au complet des dernières Nouveautés pour la saison du Printemps 1909.
☞ Nous sollicitons la faveur de vos commandes.

**J. M. ORKIN & CIE,** 214, RUE NOTRE-DAME Ouest, MONTREAL.

---

# DANS AUCUNE CIRCONSTANCE

**Ne Faites une Commande**

de Baguettes à Extension,
de Bouts de Pole ou
de Quincaillerie pour Tapissiers,

sans nous écrire d'abord pour avoir nos prix. — Pourpuoi payer des droits, quand vous pouvez acheter à des

**MANUFACTURIERS CANADIENS?**

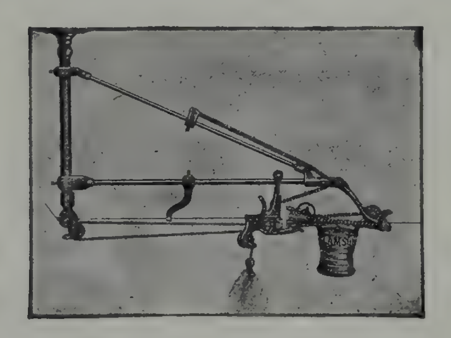
## THE NEWELL MANUF'G CO.

PRESCOTT, ONT.

---

# LAMSON

## RAPIDE TRANSPORTEUR D'ARGENT, A RESSORT.



**POUR CENTRALISER L'ARGENT.**

Les SYSTÈMES RAPIDES LAMSON sont employés partout. Leur installation et leur entretien ne sont pas coûteux ; ils sont rapides, on deut s'y fier et sont mécaniquement parfaits. Des milliers de marchands ont éprouvé leur efficacité et les ont recommandés comme satisfaisants sous tous les rapports. Des Bureaux-Caisses Rapides peuvent être élevés, si on le désire, pour économiser le plus possible la superficie de plancher.

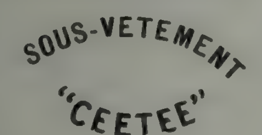
☞ Demandez la Brochure 5.

**LAMSON CONSOLIDATED STORE SERVICE CO.**

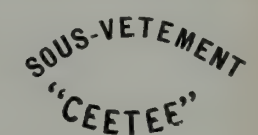
126, rue Wellington Ouest, - - - - - - - Toronto, Ont.

# SERVICE

---




# PLUS D'ARGENT POUR VOUS.




## Sous-Vetement "Ceetee"

**Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement**

**Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.**

**THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED**

GALT, CANADA.

serées vers le milieu de chaque pièce de drap. On fournit alors à la presse une pression d'environ 80 à 100 tonnes. On la laisse en repos pendant quelques heures. Le drap est alors retiré de la presse et la position du papier est changée sur une largeur d'une demi-feuille de papier, de sorte que la portion de drap qui, dans la première mise en papier, a été pliée autour du bord de ce papier et, en conséquence, n'a pas été pressée, est maintenant au centre d'une feuille de papier, et cela rend certain que toutes les parties de la pièce de drap reçoivent, autant que possible, une pression égale; on le laisse ainsi pendant une nuit. Cette longueur de temps ayant été trouvée convenable pour obtenir un pressage satisfaisant.

Après le pressage, les deux surfaces du drap sont collées ensemble (ce qui ne convient pas du tout pour n'importe quel usage); pour détruire ce collage, on fait passer le drap dans une machnie brosseuse et à vapeur; la vapeur agit sur les deux surfaces du drap—généralement davantage sur le bon côté du drap que sur l'envers—cela a pour effet de détruire le collage et donne à la partie supérieure du drap de la douceur et du velouté, parce que cette opération soulève légèrement le duvet. Il faut prendre soin de ne pas soumettre trop longtemps le drap à la vapeur, ce qui aurait pour résultat de réduire le drap en guenilles. Une fois que le drap a été soumis à un examen satisfaisant, le procédé est jugé complet, le mesurage, l'apprêtage, le coupage et la formation en pièces, étant simplement nécessaires et commodes pour préparer le drap pour les magasins de gros et pour le marché.

Comm econclusion, on peut dire que presque chaque sorte de drap reçoit son fini spécial et est soumise à un ou plusieurs des procédés décrits, à un degré plus ou moins grand. Le duvet de certains darps n'est pas soulevé; d'autres draps sont simplement pressés et d'autres sont coupés et pressés uniquement, enfin certains draps sont soulevés, coupés et pressés.

Le nombre des opérations auxquelles une certaine sorte de drap devrait être soumise et la durée que devrait avoir chaque opération dépendent de la nature du drap et de la nature de l'apprêt exigé. Aucune règle, ni instruction spéciale ne peut être donnée pour servir de guide sûr, à l'apprêteur de draps. La même sorte de drap n'a pas toujours besoin d'être finie de la même manière, de sorte que cela doit être laissé à la discrétion de l'apprêteur accompli, qui est assuré de comprendre convenablement et parfaitement toutes les possibilités et les exigences ainsi que l'application convenable de chaque procédé, de manière à satisfaire aux exigences de chaque cas, au mieux de son jugement.

## UN NOUVEAU PRODUIT DU SOL A USAGES VARIES

L'"American Shoemaking" expose en ce moment dans ses bureaux un morceau de fibre tissée provenant d'un arbre de l'Amérique du Sud, nous apprend le "Moniteur de la Cordonnerie".

On ne connaît pas le nom exact de cet arbre et on ne désigne pas même la famille à laquelle il appartient, et la matière première nouvelle qu'on signale comme venant de cet arbre n'attirerait pas notre attention si l'on ne signalait en même temps les multiples usages qu'en font les naturels du pays, et si, selon la description qu'on donne de cette matière, nous n'entrevoyions pour les esprits chercheurs un but à leurs besoins d'investigations.

On dit que les naturels des lieux où croissent ces végétaux font différents et multiples usages de la matière qu'ils en tirent.

Il faut dire tout d'abord, et c'est probablement ce qui a attiré l'attention des gens civilisés, que cette matière première a l'apparence du cuir dont elle a la couleur noisette.

C'est ainsi qu'on en fait des pagnes ceignant les reins, des cordes, des hamacs, des sacs, des voiles pour canots des tentes, des harnais, des fouets, des portières, des essuie-mains.

Dans les villes (?) on en fait du linge de table, des carpettes, des abat-jour, des draps de lit (on ne dit pas s'ils sont blancs), des couvertures (c'est plus croyable), et enfin des **peaux!!** pour nettoyage.

Il n'y a de limite pour l'usage que la nature et la forme des feuilles que l'on a pu obtenir; c'est donc de la feuille qu'il s'agit, et dès lors cet arbre doit ne pas être sans rapport avec l'aloès ou ses congénères. Certains commerçants s'en font des vestes sans coutures, légères et poreuses; d'autres portent des habits n'ayant qu'une seule couture. Cette substance se lave (voici ce qui explique les draps de lit) et les objets confectionnés avec son emploi font, paraît-il un long usage.

Les aborigènes de ces pays se sont servi, en tout temps de cette matière pour faire des dessus à leurs chaussures.

Parfois, le dessus et le dessous de ces chaussures sont composés de la même matière; d'autres fois, la semelle est composée de peau brute ou ayant subi une préparation quelconque.

Lorsque les alpagatas (chaussures) ne sont pas semelées avec la même matière ou des peaux brutes ou préparées, elles sont semelées avec des semelles en fibre d'Agavé ayant un pouce d'épaisseur.

Ce tissu naturel (dont le nom ne nous est pas fourni) n'a jamais été exporté parce qu'il n'est connu que de quelques spécialistes. Mais, contradictoirement, on dit qu'il est connu dans des villes—d'où vient alors que son nom et son usage ne soient pas plus répandus jusqu'à ce jour? et—nous avons vu, à Paris même, des éponges végétales qui nous paraissent ressembler singulièrement à ce fameux tissu naturel. Puis on signale encore que certaines fabriques de papier s'en sont servies pour produire un papier très solide.

Voici qui serait déjà d'une belle utilisation, car nul n'ignore que les besoins toujours plus accentués du papier déboisent les forêts les plus considérables et sont cause de perturbations atmosphériques très inquiétantes.

Prise sur place, cette matière première se paierait sur le pied de 2 cents le pied carré, mais le transport ne laisse pas que de constituer un problème assez ardu, car c'est sur les bords du cours supérieur de l'Amazone et dans l'intérieur du Pérou, qu'on rencontre plus communément cette arborescence. C'est pourqu i cet article n'a pas encore fait l'objet de transactions spéciales.

Nous le répétons, il y a là un champ d'études à faire pour nos savants et nos chimistes.









## PAGINATION DES ANNONCES





---

# COMMERCE D'AUTOMNE PLUS ACTIF.

¶ Tous nos rayons sont complets dans les diverses lignes en demande pour l'assortiment d'Automne.

¶ Que vous commandiez par la malle ou par l'entremise de nos voyageurs soyez sûrs que vos commandes seront exécutées promptement et avec soin.

¶ Nos voyageurs ont déjà les échantillons de nombreuses lignes de Marchandises pour le Printemps et vous apprécierez les valeurs offertes quand vous les aurez examinées.

## Greenshields Limited

**Montréal.**




**Novembre 1908**



(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, NOVEMBRE No 11

## ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE MONTREAL

### Conférence intéressante de M. A. H. Hardy

M. A. H. Hardy a fait, le jeudi 5 novembre, à l'assemblée des marchands-détailleurs de nouveautés, une très intéressante conférence. Son travail, quil a intitulé: "La Crise Economique des Etats-Unis, ses causes et les leçons à en retirer", est certainement un des plus instructifs qui aient été lus cet automne devant un auditoire.

Le conférencier a traité son sujet — très aride en lui-même—avec une rare habileté, et, ce qui plus est, il a su le présenter d'une manière agréable. La principale cause de la crise, dit-il, est la grande extension prise par le commerce américain, l'industrie américaine, au cours des deux dernières années surtout. La formation de grandes associations, qui se sont emparées des capitaux, ont même emprunté au peuple en vendant des actions en garanties desquelles elles n'avaient rien à offrir, y est aussi pour quelque chose. Le président Roosevelt, en s'attaquant à ces colosses de la finance, du commerce ou de l'industrie, a provoqué la crise dont le Canada s'est ressenti fortement sans cependant en souffrir autant que sa voisine.

Dans cette crise du marché américain qui a eu un retentissement à Montréal, aucune banque française n'a été inquiétée; le commerce français, au lieu de péricliter comme partout ailleurs, n'a fait que progresser.

M. Hardy fait remarquer que la prodigalité des familles et des commerçants n'a pas été une des moindres causes de cette pénible phase par laquelle a passé l'industrie américaine.

Dans la province de Québec, dit-il, on a été moins éprouvé que partout ailleurs, à cause de l'esprit d'économie que nous devons à nos ancêtres français.

Certes la nation américaine commande l'admiration du monde, elle détermine les hausses et les baisses du marché mondial.

Mais défions-nous de ses défauts; du "bluff" qui, une fois découvert, inspire de la défiance. Soyons honnêtes, donnons comme capital réel ce qui est et non pas un capital purement nominal. Puis inspirons-nous des vertus économiques du peuple français. Comme le commerçant français cherchons à dépenser moins que nous ne gagnons.

Emprnutons au peuple américain ses qualités et laissons lui ses défauts.

Assurons-nous le concours dévoué de nos compagnes. La femme peut beaucoup qlus qu'on ne croit, par une sage économie domestique, contribuer à l'augmentation du budget familial.

Le conférencier termina par quelques mots de remerciements à l'adresse de son auditoire.

MM. J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs ,J. O. Gareau, E. J. S. Watson, Larivière, Laniel, le président, Martineau, J. D. Couture et plusieurs autres firent quelques remarques pour remercier le conférencier. A la demande de M. Gareau, M. Larivière a promis de répéter, le 2 décembre prochain, la conférence qu'il a déjà prononcée devant les membres de la Chambre de Commerce.

Parmi les personnes présentes, nous avons remarqué: MM. P. A. Laniel, président; J. A. Beaudry, secrétaire; A. Malo, A. Guay, L. M. Soucy, Bruneau, Charbonneau, E. P. Lalonde, H. Geddes, J. Watson, Larivière, Dubuc, Colpron, A. Dubuc, Morin, Michaud, Brunet, A. Paquette, Belleau, Havard, W. U. Boivin, J. L. Rock, Aug. Dionne, Martel, Blouin, Boileua, Doré, Colette, A. Landreville, A. Beaulieu, J. Martin, Lucier, M. Dubreuil, A. St-Pierre, J. B. Lanctôt, C. Lasalle, J. D. Couture, J. E. Lafond, Thomas Oakes, J. O. Larue, J. M. Quinn, Desjardins et autres.

## LA SITUATION COMMERCIALE

Il y a toujours des gens pressés qui voudraient que tout marche à la vapeur et se chagrinent si, du premier coup, le volant de la machine n'est pas lancé à toute vitesse.

On a dti qu'après les bonnes récoltes de cette année dans l'Ouest Canadien, le marasme des affaires cesserait. On a prédit le retour de l'activité commerciale, la reprise du travail à plein temps dans les manufactures et un essor plus grand dans les travaux du bâtiment.

Il est des gens qui se plaignent que ces prédictions ne se réalisent pas assez rapidement et que le changement attendu n'est pas aussi radical qu'il devrait l'être.

Certes, nous serions les premiers à nous réjouir si, tout d'un coup, il était possible de changer la face des choses comme on le fait dans un conte de fée. Mais ici, nous avons à tenir compte non pas des rêves mais de la réalité.

Il est vrai que dans l'Ouest on a eu de très fortes récoltes qui, d'après les calculs d'hommes très expérimentés en la matière, mettront entre les mains des cultivateurs la somme énorme de $125,-000,000 environ. Mais cette somme n'entre pas dans la poche des producteurs dès que le grain est moissonné, ni même aussitôt après qu'il a été battu. Il faut, pour que cet argent rentre, que les produits s'écoulent, soient vendus; et cela ne se fait pas en quelques jours, ni en quelques semaines. L'argent de la vente des récoltes n'entre donc qu'assez lentement dans la circulation et il faut qu'il soit disponible pour produire tous ses effets dans le mouvement des affaires.

C'est pourquoi, après une crise, l'activité des affaires, si désirable soit-elle pour tous, ne peut se faire immédiatement sentir. En cela, comme en toute autre chose, le temps est le meilleur agent de progrès.

D'ailleurs, chaque crise comporte son enseignement et quand une crise a été

provoquée par l'extravagance et la spéculation, il n'y a rien de surprenant à ce que les gens qui possèdent quelque bon sens renoncent à leurs habitudes de dépenses pour pratiquer l'économie et la prudence.

A la suite de la crise récente, beaucoup de commerçants ont heureusement pratiquer ces deux vertus commerciales de la prudence et de l'économie et, comme ils s'en sont bien trouvés, il va de soi qu'ils persévèrent à les mettre en pratique.

C'est un fait remarquable, en effet, que les marchands, cet automne, achètent prudemment, bien qu'ils aient confiance dans l'avenir. Mais, et ce qui prouve hors de tout doute qu'il y a une amélioration réelle dans les affaires, c'est que les ordres que reçoit actuellement le commerce de gros sont plus substantiels qu'ils ne l'étaient l'an dernier à pareille époque. On sent, on saisit que les stocks sont partout très réduits.

C'est un bon, un excellent signe au point de vue de l'industrie qui devra profiter de la pénurie des marchandises. Toute surproduction qui a pu exister au moment où a commencé la crise a aujourd'hui disparu, et il est évident que les manufactures devront bientôt elles-mêmes s'apercevoir qu'il y a un changement pour le mieux dans la situation commerciale du pays.

---

## LE TRAITE FRANCO-CANADIEN

Tout récemment nous avons émis des doutes au sujet de la ratification du traité franco-Canadien du 19 septembre 1907 par le Sénat français.

La "Réforme Economique", profitant de la rentrée des Chambres françaises publie, sous la signature de M. P. Sinceny, un article dans lequel il résume, au point de vue français, les raisons qui doivent faire rejeter le traité franco-canadien par le Sénat.

Cet article, on le remarquera, n'est pas tendre pour les négociatteurs Canadiens. Nous déclarons, pour notre part, que nous ne croyons pas, à nos ministres qui ont négocié le traité, l'âme aussi noire qu'on veut bien le dire. Il est vrai qu'il leur est difficile de plaider ignorance; cependant, telle est sûrement leur faute. Nous nous refusons absolument à croire à leur mauvaise foi, car ni l'Hon. Fielding, ni l'Hon. Brodeur ne sauraient être accusés de duplicité.

Il pourrait être bien naïf, en effet, connaissant les conventions anciennes passées entre la Grande-Bretagne et la Suisse, pour supposer que le pays qui devra souffrir de ces conventions puisse longtemps les ignorer. Dans ces conditions, quel est le représentant du Canada, qui oserait les céler, sachant que son silence attacherait à son nom et à celui de son pays une réputation de mauvaise foi, de duplicité?

Une pareille accusation ne se serait sans doute pas fait jour si, des amis par trop maladroits de nos deux ministres négociateurs, ne s'étaient avisés, pour les flatter, de déclarer qu'ils avaient "roulé" les négociateurs français. Ceci s'est imprimé au Canada. Comment veut-on qu'en France, maintenant qu'on y sait que la Suisse jouirait gratuitement de certains avantages qu'on fait payer à la France, comment veut-on qu'on ne croit pas à cette duplicité?

Voici l'article de la "Réforme Economique":

Le Sénat va avoir à se prononcer, prochainement, sur la question de savoir s'il y a lieu de ratifier le traité franco-canadien, approuvé si à la légère par la Chambre des députés.

Nons ne saurions trop le répéter : dans cette affaire, la France a joué un rôle de dupe. Elle s'est laissée prendre à un piège tendu à sa bonne foi par les négociateurs canadiens. Ceux-ci se sont bien gardés, en effet, de rappeler que toutes les "faveurs" qui pourraient être faites, notamment aux soieries françaises, étaient, en vertu d'un traité antérieur, accordées de plein droit aux soieries suisses.

Les négociateurs français n'auraient pas dû ignorer un fait aussi important : c'est entendu. Mais leur rôle de dupe, en l'occurrence, est en somme plus honorable que celui de leurs adversaires qui "savaient ce qu'ils faisaient" et qui ont trompé sciemment les négociateurs français. Le Canada se lavera difficilement de cette entorse donnée à la loyauté en affaires. Les nombreux adversaires du traité auront beau jeu au Sénat pour demander qu'on refuse l'approbation d'un traité dont la "Réforme Economique" a, dès la première heure, dénoncé les stipulations si dommageables à nos intérêts.

* * *

Nous ne sommes assurément pas les seuls à penser de la sorte. Le journal ministériel l'"Action" reprend, une à une, toutes les objections que nous avons présentées contre le traité franco-canadien, et s'y associe avec une vigueur qui ne saurait manquer de produire une vive impression sur l'esprit de ceux de nos sénateurs qui seraient encore indécis sur l'attitude à prendre.

L'"Action" dit, notamment, au sujet de l'article 8:

L'article 8 dispose que, pour bénéficier des avantages tarifaires stipulés, les produits français devront être transportés sans transbordement d'un port de la France ou d'un port du territoire jouissant du tarif préférentiel ou du tarif intermédiaire, dans un port maritime ou fluvial du Canada.

A-t-on bien mesuré les conséquences d'une pareille disposition? En vertu de ce texte, il nous sera interdit désormais d'utiliser les lignes françaises transatlantiques qui font le service du Havre à New-York. Les négociants seront tenus de s'adresser à la seule ligne directe qui relie le Canada à la France, c'est-à-dire à une ligne canadienne.

Non moins judicieusement, notre confrère fait ressortir la dureté du traitement réservé à nos commis voyageurs:

Désormais les produits passibles de droits et servant de modèles ou d'échantillons, introduits par les voyageurs ou représentants de commerce seront admis moyennant versement des droits, lesquels seront remboursés après réexportation.

Cet avantage est évidemment appréciable. Mais ce n'est pas là ce qui intéressait particulièrement les voyageurs de commerce, et ce qu'il convenait avant tout d'obtenir, c'était le droit pour eux d'exercer librement leur profession. Les voyageurs de commerce sont soumis, d'après la loi canadienne, pour chaque ville ou chaque centre qu'ils visitent, à une taxe municipale variant de 250 à 500 fr., sous peine de confiscation de leurs échantillons et de contrainte par corps. L'agent général ou le représentant de maisons de vins, liqueurs et spiritueux, par exemple, vendant sur de simples échantillons, paye une patente annuelle de 1,800 fr. par chaque maison qu'il représente et dans chaque province où il fait de la représentation. S'il a un magasin, la licence est de 2,850 fr. Enfin, l'agent général représentant une Société établit pour cette Société la présomption d'un siège dans ce pays et la taxe imposée à l'agent varie "entre 1-8 et 1 p. c. du capital versé par ces Compagnies. (1)

La conséquence pratique de ces dispositions est qu'il n'y a pas d'agent commercial français au Canada.

Enfin, dernier détail qui prouve que, décidément, la loyauté en affaires au Canada est égale à la profonde ignorance économique de certains de nos négociateurs:

La convention stipule enfin, en son article 17, que la France et le Canada se concèdent réciproquement le rgime de la nation la plus favorisée pour la protection des marques de fabrique et de commerce, des brevets d'invention, des noms commerciaux, des dessins et modèles industriels. Si la France donne aux commerçants canadiens appelés à traiter des affaires avec le commerçant français, la garantie de son Code de commerce et de ses lois de protection pour la propriété

---

(1) Il y aurait des réserves de détail à faire sur ce paragraphe; mais il n'en reste pas moins vrai que certaines catégories de voyageurs de commerce sont soumis au paiement d'une licence. Ce que notre confrère semble ignorer, c'est que le gouvernement fédéral ne peut rien pour l'abolition de ces licences imposées soit par les provinces, soit par les villes.

# 26 x 7,000,000




Produit égal à vingt-six fois la population du Canada, voilà le nombre de fois que cette **Marque de Commerce** est apparue dans des **magazines, livres de modes et patrons,** dans l'espace de trois ans. Cette marque de commerce a porté CENT QUATRE-VINGT MILLIONS de fois dans les DEMEURES AMERICAINES et CANADIENNES, l'histoire des PATRONS LADIES' HOME JOURNAL, (faits au Canada).

Concentrez le pouvoir d'achat de cette MARQUE DE COMMERCE dans votre magasin en y installant un Département de PATRONS LADIES' HOME JOURNAL.




# Patrons Ladies' Home Journal

(FAITS AU CANADA)

**La T. Eaton Company, Toronto,**
**La T. Eaton Company, Winnipeg,**
**Marshall Field & Company, Chicago,**
**John Wanamaker, New-York,**
**John Wanamaker, Philadelphie,**

et près de 3,000 des PRINCIPAUX MAGASINS aux ETATS-UNIS et au CANADA tiennent exclusivement les PATRONS LADIES' HOME JOURNAL.

**Ecrivez-nous dès maintenant.**

**THE HOME PATTERN COMPANY,**

23, rue Lombard, TORONTO, CANADA.

commerciale et industrielle, rien de tel n'est assuré aux commerçants français au Canada. "Le Canada n'a point de Code de commerce, ni de Tribunaux de commerce". La province de Québec, qui est cependant la mieux organisée, est encore sous le régime des édits de Colbert. "Aucune législation ne règle les faillites": faire faillite s'appelle faire cession de ses biens et n'entraîne aucune sanction pénale. Au contraire, ceux qui, de la déconfiture commerciale, ont rapporté quelque avantage passent pour être des hommes fins en affaires. "Il n'existe enfin aucune obligation légale de tenir des livres de commerce". (2)

C'est-à-dire qu'on a obtenu de la France quelque chose de très sérieux et qu'en échange on lui a concédé quelque chose d'illusoire.

* * *

Il faut, du reste, que la duplicité dont le Canada a fait preuve dans toute cette affaire soit bien évidente, pour que des journaux canadiens en soient réduits à reconnaître que certaines clauses du traité sont inadmissibles pour nous.

Nous lisons, en effet, dans le "Prix Courant", revue hebdomadaire publiée, à Montréal:

Nous nous étonnons que le Sénat français n'ait pas vote d'emblée la convention passée entre les représentants du Canada et de la France. Notre hâte de la voir ratifier au plus tôt et les délais apportés en France pour sa sanction ne semblent-ils pas indiquer qu'au Canada nous avons le sentiment que cette convention "nous serait très avantageuse" et qu'en France, on craint plutôt de passer un "traité désavantageux".

Le "Prix Courant" dit encore:

Nous demandons aux autres pays qu'ils nous appliquent leur tarif minimum et nous nous refusons à leur donner notre tarif minimum pour le réserver uniquement à leur plus redoutable rivale dans l'industrie et le commerce: l'Angleterre.

Qu'y a-t-il donc de surprenant à ce que, avant d'accepter définitivement une convention, ceux qui ont la sauvegarde des intérêts de l'industrie de leur pays en pèsent mûrement les avantages et les désavantages.

Rappelant le traité Suisse qu'ont ignoré les négociateurs français, le "Prix Courant" formule cette judicieuse remarque: "La France est-elle blamâble de ne pas vouloir tirer les marrons du feu pour les autres?" et conclut:

La France offre, avec ses 40 millions d'habitants, un vaste débouché à nos produits. Il vaut la peine que nous fassions quelque effort pour développer notre commerce avec ce pays. S'il est des obstacles à la ratification de la convention franco-canadienne et que ces obstacles viennent directement ou indirectement de notre côté, il est nécessaire de les écarter du chemin.

En attendant, nous estimons que le Sénat a un devoir à remplir: le refus de ratification.

L'"Action" est du même avis que nous, à moins qu'il lui soit démontré qu'elle se trompe:

Il est indispensable qu'avant le vote définitif, le Parlement soit bien fixé sur la question de savoir si les avantages qui nous sont accordés constituent réellement pour la France une situation privilégiée ou bien si d'autres pays tels que la Suisse, par exemple, ne peuvent être appelés à en bénéficier en vertu de traités antérieurs.

Il importe également que le Sénat se rende un compte exact de l'influence que peut avoir sur notre industrie le fait d'accorder le tarif minimum à un grand nombre de produits ouvrés canadiens, sans se préoccuper de notre situation économique vis-à-vis des Etats-Unis.

D'autre part, il faut tenir le plus grand compte des protestations légitimes de notre agriculture.

Le devoir du Sénat est de se préoccuper enfin de la situation économique intérieure du Canada, des usages commerciaux en vigueur dans ce pays et de faire donner toutes les garanties nécessaires à ceux de nos nationaux qui désirent entretenir des relations commerciales avec le Canada.

Ce que préfèrerait l'"Action", ce serait la prolongation du "modus vivendi" actuel.

* * *

Cette prolongation, qui est le moins que nous puissions exiger, nous paraît d'autant plus s'imposer que le Parlement est à la veille de se prononcer sur les modifications que la Commission des douanes propose d'apporter à nos tarifs. Il est même absurde d'avoir la possibilité de négocier avec le Canada alors que nous étions sur le point de remanier nos tarifs. Allons plus loin: n'y aurait-il pas quelque déloyauté de notre part à concéder au Canada des tarifs que le Parlement est à la veille de modifier.

Mais, dit-on, si le Canada se fâche et rompt avec nous?

Ce sera très regrettable assurément, mais nous avons quelque idée que le Canada y regardera à deux fois avant de s'engager avec nous dans une guerre de tarifs qui entraînerait pour lui des conséquences désastreuses.

Il faudrait, pourtant, qu'on se décidât à admettre que nous avons, tout autant que les autres nations, le droit de défendre notre marché métropolitain et notre marché colonial. Nous ne contestons pas pareil droit à nos concurrents; qu'on veuille bien respecter le nôtre.

P. Sinceny.

(2) Cette dernière phrase n'est pas absolument exacte, un amendement de 1904 au Code Criminel punit le commerçant débiteur de plus de mille piastres qui, étant insolvable, n'a pas pendant la durée des cinq années immédiatement antérieures à son insolvabilité tenu les livres... nécessaires pour faire connaître ou expliquer ses opérations.

## L'ENREGISTREMENT DES RAISONS COMMERCIALES

Le Board of Trade de Montréal, a tout récemment appelé l'attention des intéressés sur les exigences des lois de la Provinces, en vue de l'enregistrement des Compagnies par actions, des Sociétés en nom collectif, etc.

Les Compagnies par actions, toutes les Sociétés commerciales ou industrielles, de même que toute personne faisant affaires sous une raison sociale et toute personne mariée faisant affaires, doit remettre au Protonotaire de la Cour Supérieure dans chaque district ou ils font affaires et au Régistrateur de chaque comté dans lequel ils font affaires, une déclaration écrite d'après des formules annexées au Statut.

La pénalit pour défaut d'enregistrement est de $400 pour les Compagnies par actions et de $200 dans tous les autres cas. La moitié de l'amende est remise au dénonciateur et l'autre moitié appartient à la Couronne.

Il y a eu dans ces derniers temps un certain nombre de poursuites; des dénonciateurs sont à l'oeuvre pour se procurer facilement de l'argent et nous mettons en garde ceux de nos lecteurs qui ne seraient pas en règle avec la loi.

Les déclarations à faire étant quelque peu techniques, il serait bon de recourir aux services d'un aviseur légal.

## SOCIETE DE BIENFAISANCE DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le 7 novembre a eu lieu sous la présidence de M. J. H. Ferns, vice-président, l'assemblée de la Société de Secours Mutuels des Voyageurs de Commerce du Canada.

Le président a exposé brièvement, les progrès accomplis durant l'année, 127 nouveaux membres ont été inscrits, ce qui porte le nombre total des membres de la Société à 1,376. Le fonds de réserve s'est accru dans des proportions satisfaisantes.

L'assemblée a procédé ensuite aux élections annuelles. Ont été réélus:

Echevin Jas. Robinson, président; J. H. Ferns, vice-président; Charles Gurd, trésorier; R. W. Graham, secrétaire. MM. R. C. Wilkins, F. S. Côté, Chas. Roberts, E. D. Marceau, et W. N. Ahern ont été élus "trustees" à l'unanimité.

Un comité a été nommé pour fixer la date de l'assemblée annuelle de décembre.

## LES RECLAMATIONS ADRESSEES AUX FOURNISSEURS

Quand un marchand constate, à la réception de ses marchandises, qu'une erreur a été commise dans l'expédition et que cette erreur est suffisamment importants pour qu'il en informe son fournisseur, il doit présenter immédiatement sa réclamation.

Il y a pour cela plusieurs raisons: la première est que, passé un certain délai, il est impossible à un marchand de gros qui a un fort mouvement d'affaires de retracer cette erreur. Il est arrivé mainte fois que des réclamations présentées plusieurs semaines et même plusieurs mois après l'arrivée des marchandises et qui étaient sans doute justifiables n'ont pu être admises faute de pouvoir en contrôler la sincérité. La seconde daison est que, parfois, le marchand de gros pourrait avoir un recours contre un tiers, si la réclamation lui était présentée dans un délai raisonnable. C'est le priver de ce recours si on lui présente trop tardivement la réclamation, car il n'est pas un seul marchand de gros qui irait réclamer le rajustement d'une erreur auprès d'un manufacturier ou d'un agent de manufactures des semaines ou des mois après la livraison.

En affaires, l'ordre, la régularité sont des qualités essentielles. Le marchand qui les possède inspire confiance et mérite crédit. Celui qui, par des réclamations intempestives ou trop tardives, prouve qu'il n'a ni ordre ni règle dans ses affaires, se fait du tort au point de vue du crédit et se voit souvent retirer la confiance que son fournisseur avait placée en lui.

---

## UN SIECLE DE COMMERCE ENTRE LA FRANCE ET LE ROYAUME-UNI

La direction des affaires commerciales et industrielles au ministère du commerce et de l'industrie, dans sa participation à l'exposition franco-britannique de Londres, s'est attaché à présenter sous une forme à la fois claire et vivante le mouvement des échanges entre la Grande-Bretagne et la France pendant les cent dernières années.

A cet effet, sous le titre: "Un siècle de commerce entre la France et le Royaume-Uni", la direction a exposé, dans le groupe des chambres de commerce, vingt-cinq tableaux graphiques établis d'après les statistiques douanières officielles les plus complètes.

L'exposition de la direction des affaires commerciales et industrielles est complétée de la plus heureuse manière: 1o par deux grands tableaux statistiques imagés représentant l'un "quelques-uns de nos produits agricoles", l'autre "quelques-uns de nos objets fabriqués dont la vente, dans le Royaume-Uni, est susceptible d'être développée", 2o par une carte de la France, dressée par régions qui commercent avec l'Angleterre, avec l'indication des produits exportés par chacune de ces régions.

Un travail aussi intéressant et qui fait le plus grand honneur à l'esprit de ceux qui l'ont conçu, ne devait pas disparaître avec l'exposition franco-anglaise.

Aussi M. Chaptal, le distingué directeur des affaires commerciales et industrielles, a-t-il réuni dans un document qui paraîtra incessamment, et qui sera mis à la disposition de toutes les associations économiques de France et d'Angleterre, la reproduction dese tableaux graphiques exposés à Londres et les statistiques qui ont servi à les établir.

Nous avons pu avoir communication des premières épreuves de ce document qui a également pour titre: "Un siècle de commerce entre la France et le Royaume-Uni".

Mais ce titre ne correspond pas exactement à la période d'histoire économique étudié par la direction des affaires commerciales et industrielles et c'est à l'année 1686 que remonte la première statistique, le titre I de cet ouvrage est en effet intitulé:

### I. Commerce de la France avec la Grande-Bretagne de 1686 à 1786

Pendant ce premier siècle on constate des variations déconcertantes dans les chiffres des transactions commerciales entre les deux pays. Les importations anglaises sont très supérieures aux exportations françaises, qui n'accusent de supériorité qu'en 1686 et 1756.

La meilleure année de cette période est celle de 1686, elle donn aux:

| | |
|---|---|
| Importations anglaises en France | $3,596,200 |
| Exportations françaises en Angleterre | 4,668,800 |

### II. Commerce de la France avec la Grande-Bretagne de 1787 à 1907

Avec le chapitre II nous pénétrons dans le détail des graphiques exposés à Londres. Il embrasse la période qui s'étend de 1787 à 1907. Les calculs, d'après les statistiques françaises, établissent ainsi la situation:

| | 1787 | 1907 |
|---|---|---|
| Importat. du Royaume - Uni en France | $9,888,100 | $172,523,000 |
| Export. de France dans le Royaume-Uni | $6,840,100 | $274,987,400 |

A l'importation le chiffre d'affaires de 1907 est le plus élevé de tout le siècle; il est sensiblement égal à celui fourni par l'année 1871 qui jusqu'alors était la plus importante dans l'échelle du commerce d'importation du Royaume-Uni en France, et représente un chiffre d'affaires de $167,765,359.

A l'exportation l'année 1907 est également la plus prospère; elle surpasse de plusieurs millions l'année 1866 qui occupait le premier rang dans le commerce d'exportation de la France dans le Royaume-Uni et dont l'importance était représentée par un chiffre d'affaires de $230,671,970.

L'année 1857 est, au contraire, la moins importante et nos envois dans la Grande-Bretagne n'atteignent que $77,335,276.

La conclusion de cette deuxième partie du travail de M. Chapsal est donc tout en faveur de l'année 1907 et avec le chapitre III nous pénétrons dans le détail des

### III. Exportations de France dans le Royaume-Uni, divisées en objets d'alimentation, en matières nécessaires à l'industrie et en objets fabriqués, de 1787 à 1907.

De 1787 à 1877, on ne peut établir séparément la part des objets d'alimentation et celle des matières nécessaires à l'industrie; ces deux rubriques sont confondues sous la dénomination de "Produits naturels".

Nous vendions à l'Angleterre en 1787:

| | |
|---|---|
| Produits naturels | $5,434,680 |
| Objets manufacturés | 1,405,420 |

Nos ventes, pour les mêmes articles et produits ont atteint en 1907:

| | |
|---|---|
| Produits naturels. Objets d'alimentation | $ 47,910,000 |
| Produits naturels. Matières pour l'industrie | 50,293,800 |
| Objets fabriqués | 176,783,600 |

Si, depuis 1880, nous recherchons pour chacune de ces trois catégories l'année la plus favorable et l'année la plus faible, nous constatons:

| | | Année la plus forte |
|---|---|---|
| Objets d'alimentation | 1882: | $ 71,441,118 |
| Matières pour l'industrie | 1907: | 50,293,800 |
| Objets fabriqués | 1907: | 176,783,600 |

| | | Année la plus faible |
|---|---|---|
| Objets d'alimentation | 1907: | $ 46,320,000 |
| Matières pour li'ndustrie | 1882: | 25,052,179 |
| Objets fabriqués | 1887: | 83,483,187 |

D'où il faut conclure que seuls les objets d'alimentation n'ont pas progressé.




LA BATISSE McCALL
NEW-YORK

**IV. Importations de la France et des principaux pays étrangers dans le Royaume-Uni de 1897 à 1907.—Importations du Royaume-Uni et des principaux pays étrangers en France de 1897 à 1907.**

Parmi les nations importatrices dans le Royaume-Uni la France occupe le second rang. La première place appartient aux Etats-Unis. L'Allemagne prend le troisième rang; viennent ensuite, dans l'ordre de leur importance, les Pays-Bas. la Russie, la Belgique, la République Argentine, le Danemark, l'Espagne, la Suède, la Norvège.

Dans l'ordre des nations qui importent en France les plus grandes quantités de marchandises, le Royaume-Uni tient le premier rang; après lui, viennent suivant leur importance, les Etats-Unis, l'Allemagne, la Belgique, la République Argentine, la Russie, l'Italie, l'Espagne, la Suisse et l'Autriche-Hongrie.

En 1897, l'Espagne occupait le cinquième rang.

Ces renseignements dont on ne saurait méconnaître la valeur sont complétés par des statistiques consacrées au commerce des principales colonies françaises et des pays de protectorat avec le Royaume-Uni de 1881 à 1906, ainsi qu'aux transactions commerciales des colonies anglaises avec la France pour la même période.

---

## DRAP DE FIBRE D'ECORCE DES REGIONS TROPICALES

Il y a, sur le globe environ une douzaine d'essences fournissant l'écorce qui donne de la fibre à fabriquer du drap—du moins à notre connaissance, dit "Leather Manufacturer", et la flore de l'univers est loin d'être connue complètement. Il existe probablement une vingtaine d'autres espèces produisant de la fibre à tissus, attendant d'être découvertes et utilisées par le chercheur, si ces fibres ont une utilité commerciale. En tout cas, pour le moment, nos connaissances actuelles au sujet des arbres produisant la fibre se tissant facilement, se réduisent à trois ou quatre espèces dans l'Amérique tropicale, deux dans l'Océanie, autant en Australasie et trois dans l'Hindoustan—sur un territoire s'étendant du Delga du Gange aux vallées de l'Euphrate et du Tigre. Les indigènes font un grand nombre d'usages du drap—cuir: pagnes, sacs, cordes de hamacs, voiles d'embarcations, tentes de porches, harnais de mules, fouets, ombrelles, portières, essuie-mains, serviettes, etc. Dans quelques-unes des grandes villes de l'intérieur, les matrones en font des nappes, des tapis de longue durée, des abat-jour, des draps, des couvertures, des cuirs lavables, des tissus à polir, des courroies, des moustiquaires et une foule d'autres articles utiles, suivant la grandeur des feuilles de cuir obtenues, leur exemption de déchirures et de noeuds et leur peu d'épaisseur. Quelques marchands vendent des gilets très légers, poreux, faits d'une seule pièce et sans couture, de cette substance d'un brun de noix, et même des vestons complets n'ayant qu'une seule couture. Etant lavables, ces articles d'habilement peuvent être portés continuellement pendant deux saisons ou davantage.

---



Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur les manteaux confectionnés par la Berlin Robe & Clothing Co., Limited, de Berling, Ont., dont la vignette ci-dessous donne un des modèles de manteaux pour dames.

Cette compagnie fait non seulement les manteaux pour dames mais également les pardessus pour hommes et nous engageons vivement nos lecteurs qui n'ont pas encore complété leurs achats à demander ses listes de prix à la Berlin Robe & Clothing Co.

Ils trouveront dans cette manufacture des spécialités qu'ils se procureraient difficilement ailleurs dans des conditions aussi avantageuses. Les modèles de la Berlin Robe & Clothing Co., ont du genre, sont élégants, bien finis et cotés à des prix qui permettent aux détaillants de réaliser de bons profits.

Voir l'annonce d'autre part.

## PRECAUTIONS A PRENDRE DANS LA REDUCTION DES DEPENSES

Il y a des époques où il est parfaitement sage et réellement à propos de réduire les dépenses. Dans tous les commerces, le même besoin se fait sentir tôt ou tard, soit pour des causes locales, soit par suite de conditions d'intérêt public. Mais il y a bien des précautions à avoir dans la prise de cette mesure.

C'est une sorte de tonique en affaires que d'avoir des périodes laissées à la réflexion, de réajuster des choses importantes une fois au moins au cours de quelques années. Quand on examine la situation, on s'aperçoit que beaucoup de dépenses additionnelles, souvent inutiles, se sont glissées dans les affaires sans qu'on y ait pris garde, dépenses qui multiplient les frais. C'est une bonne chose de diminuer ces petites dépenses que seul un examen minutieux de la situation peut révéler.

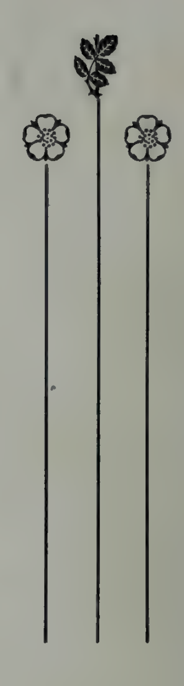
Parfois alors, il est nécessaire de réduire aussi les dépenses générales. Si cette réduction doit nécessairement porter sur le personnel, le comerçant ayant un bon jugement saura faire un choix parmi les employés bons, mauvais ou indifférents. Les questions de salaires sont toujours réglées avec la plus grande satisfaction par une conférence où assistent tous ceux concernés en la matière et cela est spécialement vrai quand il s'agit d'employés que le commerçant a intérêt à conserver, dit "Advertising World".

L'erreur la plus grande faite communément consiste à commencer la réduction des frais là où cette réduction devrait être faite en dernier lieu—nous voulons parler de la publicité. Il est étrange qu'à une époque où on connat la valeur de la publicité, une si grande proportion des annonceurs regarde ce moyen productif comme une dépense volontaire, pouvant être supprimée pour réaliser une économie. Le résultat est contraire d'habitude—il l'est toujours à la longue. Le changement des moyens employés de temps à autre pour faire de la propagande en faveur d'un établissement est peut-être recommandable quand les résultats justifient ce changement; mais une abolition réelle du principe même—jamais! Si une bonne publicité produit sûrement des affaires, il ne peut y avoir d'excuse à la suppression de la chose même dont nous avons le plus besoin.

Dans tous les cas rappelez-vous qu'il faut beaucoup d'arguments et de bons arguments pour convaincre un homme qu'il devrait acheter un article, alors qu'il essaie de s'en passer pour des raisons d.économie personnelle. Et des arguments présentés en moins d'espace, à des intervalles plus longs, ne remplissent pas bien leur but. Ne parlons pas de cette suppression; parlez à l'agent d'annonces jusqu'à la dernière minute.







Chapeau artistique exquis en drap d'or saus autre garniture que deux grosses plumes d'autruche en vert bronze

## CHAPEAUX PARISIENS

Page 14. — Modèle de Henry Bendel. Ce chapeau exquis est fait de drap d'or dans la nuance "vieil or". Le tissu est posé tout-à-fait uni sur une grande carcasse en broche. Un rempli formé, très large, finit la face supérieure de la passe. Ce tissu est ajusté et terminé, à chaque bord, par une broche mince, qui ne se voit pas, placée sous le tissu. La bordure est fixée par un point de chaîne à la partie supérieure de la passe, par des piqûres absolument invisibles.

Leux plumes d'autruche ayant de grandes barbes, légèrement frisées, avec extrémité en pointe émoussée, sont montées pour retomber par-dessus la calotte de hauteur moyenne, d'en avant en arrière. Elles sont d'une riche nuance bronze verdâtre. Un petit noeud à trois boucles en velours assorti à la couleur de ces plumes fixe la première plume pour la laisser se balancer. Le chapeau n'a pas de bandeau.

La carcasse est importée; le tour de tête a 18½ pouces, et la distance d'un côté à l'autre est de 22 pouces.

* * *

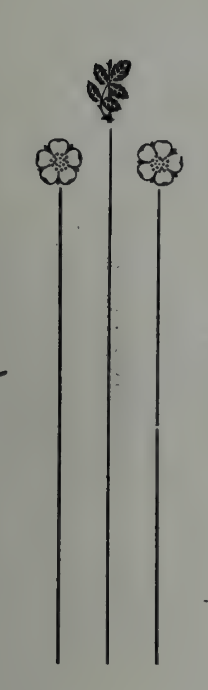
Page 15. — Modèle de la maison Bernard. Modèle exquis en bengaline vert pois, couvrant la partie supérieure et la partie inférieure de la passe et ajustée. La forme s'abaisse brusquement au centre et en avant et est plus large à droite qu'à gauche. La couverture est piquée à point de chaîne au bord, avec des piqûres entièrement invisibles.

La calotte ronde et basse est couverte d'un nuage de chiffon de la même nuance que le chapeau. Par-dessus cette draperie, un voile en soie Chantilly, gris taupe, est arrangé gracieusement et fixé en place. Une grande boucle en "gun metal" est placée d'un côté avec une pierrerie d'un vert pâle. Une série de petites queues de martre cousues à une bande de la même fourrure, constitue la seule décoration. La carcasse est importée; son tour de tête est de 18 pouces, et la passe a une largeur de 24 pouces d'un côté à l'autre.

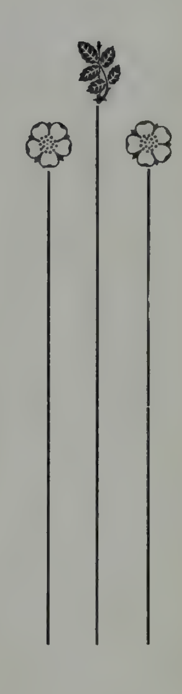
Un article de cou va avec ce chapeau; il se compose de plusieuds grands disques couverts de fourrure et finis par un plissé en soie. Les disques ont pour base du bongran; leur diamètre est de 3 pouces. La bande est attachée au moyen d'oeillets et de crochets et est finie par trois queues en avant et en arrière.

* * *

Page 16. — Modèle de Mathilde Spiegl. Beau chapeau en velours taupe, avec bordure du même velours dans le bord de laquelle est insérée une broche. La passe est couverte de velours placé uniment. La calotte est large et d'une hau-







Chapeau en velours améthyste foncé avec plumes de couleur assortie, offrant des nuances bleu turquoise; les longues brides en ruban sont d'une couleur améthyste franche.

teur moyenne; elle est également couverte de velours absolument uni.

La garniture consiste en deux zibelines entières. Les petites têtes se croisent en avant et les corps suivent la courbe de la calotte. Les queues et les pattes retombent du chapeau vers le côté gauche. Ce chapeau est importé; son tour de tête est de 18 pouces et il n'a pas de bandeau. D'un bord à l'autre de la forme, il y a environ 24 pouces.

---

**Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.**

## LE JUTE OU CHANVRE DU BENGALE

Parmi les plantes textiles dont les nécessités de l'industrie ont développé puissamment la culture, il faut mettre au premier rang le jute ou chanvre du Bengale. Si l'on considère que le jute sert à fabriquer des toiles d'emballage, des cordages, des tapis, des velours, des peluches, des passementeries, des tentures, des stores, etc., et même du velours, on comprendra sans peine l'extension que sa culture a pu prendre. Il faut ajouter, à cela que, si c'est un textile de qualité inférieure, il a l'avantage d'être très bon marché.

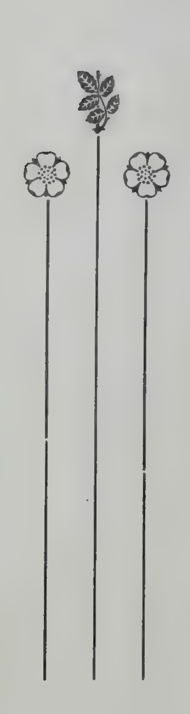
### Importance croissante de son exploitation

En 1828 le Bengale, qui a le monopole, ou à peu près, de la production de cette fibre, en exportait 18 tonnes; en 1888 il en exporta 411,193; en ces dernières années ,l'exportation a atteint près d'un million de tonnes provenant de cultures qui s'étendent sur une surface dépassant 850,000 hectares.

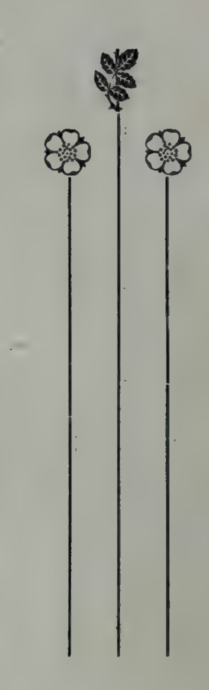
La valeur du jute brut exporté de l'Inde en 1902-1903 a été officiellement estimée à 189 millions 150,000 francs, mais à ce chiffre il faut ajouter le prix de 225 millions 196,000 sacs de jute connus sous le nom de "gunnies" et de 491 millions 884,000 mètres de toiles de jute de toute sorte.

Ces deux nouveaux éléments représentaient 153 millions 338,000 francs; ce qui porte la valeur totale d'exportation à 342 millions 488,000 francs pour ce seul textile.

Ce n'est pas tout : l'Inde utilise sur place une grosse partie de sa récolte, soit pour confectionner des gunnies, soit pour faire de la toile.







Chapeau riche en velours taupe, garni de deux peaux de zibeline, les petites têtes étant placées en avant et les corps le long de la passe.

Ces produits de l'industrie locale sont également exportés et donnent lieu à un chiffre d'affaires se rapprochant de celui atteint par les exportations de fibre de jute à l'état brut.

#### Origine et habitat du jute

La fibre du jute est tirée de l'écorce de plantes appartenant au "corchorus", principalement le "corchorus olitorius" et le "corchorus capsularis"; sa tige qui peut atteindre 4 mètres, est droite, ramifiée surtout dans sa partie supérieure.

Ces deux sortes de jute se ressemblent beaucoup; elles se distinguent par leurs fruits qui, chez le corchorus olitorius, sont de forme allongée, tandis qu'ils sont presque sphériques chez le corchorus capsularis.

Elles sont cultivées sur une grande échelle dans l'Asie méridionale, surtout aux Indes anglaises, dans le Bengale et dans l'Assam.

En Indo-Chine, où les plantations de jute n'ont pas encore pris l'extension qu'elles devraient avoir, on s'est surtout attaché, jusqu'à présent, à cultiver le corchorus capsularis qui paraît être également l'espèce surtout cultivée en Chine, au Japon et en Malaisie.

#### Conditions de végétation et méthode de culture

Les corchorus se plaisent surtout dans les climats chauds et humides. Presque tous les terrains leur conviennent pourvu qu'ils soient frais; mais les meilleurs sont ceux de nature argilo-sableuse. Sur les bancs d'alluvion la plante croît avec une grande vigueur, mais donne alors une fibre plus grossière et par conséquent de moindre valeur.

Le sol destiné au jute doit être ameubli profondément à environ 30 centimètres; les façons préparatoires doivent être exécutées de telle sorte que l'ensemencement puisse avoir lieu au début de la saison des pluies.

Le semis se fait à la volée au moment où le terrain est très humide, soit à la suite des pluies, soit à la suite d'irrigations.

La quantité de semence à employer par hectare varie entre 15 et 20 kilogrammes.

Il est souvent nécessaire d'éclaircir le jute après la levée, mais pour obtenir une fibre fine il faut cependant que les plants soient assez serrés: quinze centimètres environ. Les sarclages sont rarement nécessaires si ce n'est tout à fait au début. La végétation du jute est en effet si active qu'elle s'oppose au développement de la plupart des mauvaises herbes.

La récolte a lieu environ trois mois après l'ensemencement, au début de la

floraison. Coupé plus tard au moment de la fructification, le jute fournit une fibre plus grossière.

### Préparation de la fibre

Le jute est coupé à quelques centimètres au-dessus du sol. Les tiges abandonnées pendant quelques jours sur le sol, pour être débarrassées de leurs feuilles, puis triées par grosseur et longueur, sont mises à rouir en eau dormante.

Cette opération, qui dure une quinzaine de jours, est terminée lorsque l'écorce se détache sans difficulté. Les bottillons sont alors retirés de l'eau et les écorces sont séparées des fibres à la main. On obtient ainsi des espèces de lanières auxquelles sont encore mêlés des débris de matière étrangère. On s'en débarrasse en lavant à grande eau les lanières réunies en bottes. Enfin, on procède au séchage de la fibre en l'exposant tout simplement au soleil.—(A Travers le Monde).

---

## EST-IL PREFERABLE DE CREER OU D'ACHETER UN FONDS DE COMMERCE ?

Du journal "Le Commerce", de Paris:

Telle est la question qu'est amenée à se poser toute personne qui veut s'établir.

Il est évident que, dans les deux cas, il y a des précautions à prendre et des risques à courir. Le but de cet article est précisément d'appeler l'attention de ceux que la question intéresse sur les difficultés qu'il faut avoir soin de prévoir.

**Premier cas.**—Comme il est toujours extrêmement difficile de se faire rapidement une bonne clientèle et qu'on n'y parvient qu'avec le temps et au prix de nombreux sacrifices d'argent, dont on ne peut prévoir ni la durée, ni l'importance, à notre avis, il est préférable, quand, quand on le peut, de reprendre une maison dont la réputation est faite depuis longtemps; on a ainsi, de toute évidence, moins de risques à courir et, conséquemment, beaucoup plus de chances de réussir.

**Deuxième cas.** — L'imprévu dans un fonds de commerce que l'on achète est généralement moins grand que dans celui que l'on crée. Ce point a son importance, néanmoins, il naît en la matière des difficultés assez nombreuses pour l'acquéreur. Il faut, en effet, apprécier les résultats accusés par le vendeur, appréciation d'autant plus difficile qu'elle doit être faite promptement et, pour ainsi dire, "au juger".

Il faut aussi:

1o. Considérer que le vendeur, tout en étant de bonne foi, ne veut, le plus souvent, mettre le futur acquéreur dans la confidence de ses intérêts qu'avec l'entière certitude de traiter avec lui, et, pour ce motif, ne donne que des renseignements incomplets;

2o Tenir compte de l'effet que produit généralement, dans un établissement cédé, le changement de propriétaire, effet qui est indépendant de la volonté du vendeur.

Dans les deux cas prévus plus haut (création et acquisition d'un fonds de commerce), on peut se demander aussi quelle sera l'importance du capital à consacrer aux affaires, et du crédit dont on aura besoin.

Si, dans le second cas, il est facile, au moyen de la comptabilité, d'être fixé d'une façon positive, savoir:

Sur le montant des frais généraux;

Sur le chiffre des opérations et des bénéfices;

Sur l'importance du fonds de roulement qui sera nécessaire;

Et enfin, sur les délais de paiement que compte accorder le vendeur.

Dans le premier cas, il n'en est pas de même, tous les calculs devant évidemment porter sur des données absolument incertaines.

Cela étant entendu, voyons les précautions que l'acquéreur d'un fonds de commerce, en homme prudent, doit prendre pour être à l'abri d'une mauvaise affaire.

Sans mettre le moins du monde à l'index les offices qui s'occupent spécialement de la vente de fonds, nous recommandons de se défier des annonces séduisantes, faites par certains (qui se font payer d'avance pour cela) dans les journaux ou ailleurs; les bons fonds, n'ayant ordinairement pas besoin de pareilles réclames. Il ne faut donc ne s'adresser qu'à des agences sérieuses, connues de réputation ou, mieux encore, à des notaires, ou autres officiers ministériels, qui présentent toutes les garanties désirables.

Soit que l'affaire à traiter ait été procurée par un intermédiaire, soit que l'acquéreur l'ait découverte lui-même, il devra faire, en personne, une enquête minutieuse ainsi dirigée:

1o. Il se renseignera dans le voisinage et chez les divers banquiers de la localité, sur l'achalandage et l'importance de l'établissement dont la vente lui est proposée et sur la considération y attachée;

2o. Il demandera communication de la comptabilité, examinera attentivement les comptes d'achats, de ventes (et, à défaut le compte unique "marchandises" qu'il faudra alors dépouiller), de marchandises rendues, de transports, d'escompte et rabais, de frais généraux et, finalement, de pertes et profits. Après quoi, il contrôlera divers chiffres à l'aide des livres auxiliaires, tels que le livre d'achats, les livres de ventes, etc., voire même des factures des fournisseurs. Il examinera, enfin, plusieurs bilans, les comparera, appréciera les résultats de divers exercices et fera détailler par chapitres, le montant des frais généraux annuels.

3o. Il demandera les noms et adresses des principaux fournisseurs et se renseignera auprès de ceux-ci sur la valeur de la maison;

4o. Il examinera attentivement le bail et ses annexes, afin de rendre un compte exact des charges à supporter;

5o. Il s'assurera si la valeur réelle du fonds, c'est-à-dire son achalandage, l'importance du chiffre d'affaires moyen accusé comme ayant été atteint dans une période déterminée, n'a pas été forcée.

A cet effet, il prendra note:

a) Du chiffre auquel les marchandises en magasin s'élevaient à telle époque;

b) Du total des factures des fournisseurs depuis la même époque;

c) Des marchandises restant en magasin au dernier inventaire.

Additionnant alors les deux premières sommes, et en en retranchant la troisième, il aura exactement le chiffre des marchandises vendues (autrement dit sorties à prix d'achat) pendant la période servant de base à son calcul.

Si la première somme a subi une altération et si la seconde se trouve amoindrie par le défaut ou la dissimulation de certaines factures, il sera facile de le constater.

En outre, connaissant le montant des marchandises sorties à prix d'achat et le montant des ventes effectives, il sera également facile de contrôler le chiffre du bénéfice brut réalisé et, conséquemment, de déterminer le quantum moyen de la majoration.

Après quoi, s'il trouve des écarts très sensibles, il se tiendra en garde contre tous les résultats, vrais ou faux, qu'on pourrait encore lui accuser.

Tout cela, évidemment, exige beaucoup de tact de sa part et certaines connaissances comptables; c'est pourquoi toute personne non initiée aux secrets de la comphabilité agira sagement en se faisant assister, dans la circonstance, d'un comptable expérimenté. Ce conseil étant mis à profit, on verrait beaucoup moins de gens dupés, de malheureux commerçants ruinés d'avance, faute de s'être rendu compte d'une affaire n'offrant aucune chance de réussite.

---

**Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.**

Departement C.

*Hautes Nouveautés et Lignes Pratiques*




# PRINTEMPS 1909

LA grande amélioration dans les affaires de l'automne indique un gros snrplus dans le commerce du printemps prochain. C'est avec confiance que nous commençons la nouvelle saison, et nous engageons nos clients à placer leurs commandes sans crainte et même à les faire assez fortes, car le marché a une tendance à la hausse. ¶Nos représentants sont en route avec un assortiment complet dans les étoffes à robes et les tweeds pour la nouvelle saison. ¶Les tissus unis et rayés, dans les nuances brunes, vertes, marines et gris fumée, sont la dernière nouveauté. ¶Les tweeds pour habits porteront sur le vert, le brun, le drab, et le gris éléphant.

## "EUREKA"

CE nom est imprimé sur toutes nos lignes d'Alpaga, Mohairs, et Siciliens. Déjà, depuis quatre ans, nous introduisons ces lignes sur le marché et, malgré la grande compétition, nous avons réussi à les faire adopter, et les nombreuses répétitions nous prouvent que la marchandise est bonne.

**C'est le temps de dire que la persévérance est le succès**

NOUS profitons de l'occasion de la clôture de notre année commerciale pour remercier Messieurs les Marchands de leur patronage, et nous espérons qu'ils nous le continueront durant la prochaine saison.

*Commandes par Lettres Exécutées avec Soin.*

*Echantillons sur Demande.*

# ALPHONSE RACINE & CIE

**MONTREAL**

OTTAWA MANCHESTER, ANG. QUEBEC

# Articles d'Habillement Fashionables en Fourrures





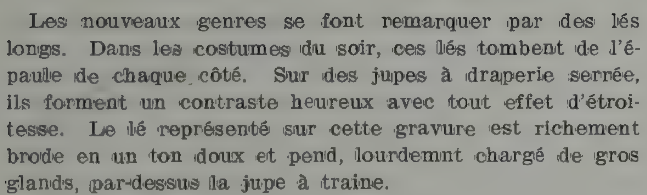
Cette gravure représente un genre de garniture en fourrure des plus à la mode. Pour la confection de cette étole et de ce manchon, il a fallu employer beaucoup de petits visons, car chaque queue représente un animal, et on peut à peine compter les touffes qui existent dans la frange épaisse de fourrure dont sont garnis les extrémités de l'étole et le manchon.

Les têtes et les pattes sont arrangées sur le tour de cou de manière à former un rang hardi sur la poitrine, quand l'étole est fermée. En arrière, là où l'étole forme une pointe dirigée en bas, d'autres touffes de fourrure tombent vers la taille.

# Gracieux Modèle Parisien







Les nouveaux genres se font remarquer par des lés longs. Dans les costumes du soir, ces lés tombent de l'épaule de chaque côté. Sur des jupes à draperie serrée, ils forment un contraste heureux avec tout effet d'étroitesse. Le lé représenté sur cette gravure est richement brode en un ton doux et pend, lourdemnt chargé de gros glands, par-dessus la jupe à traine.

### CULOTTES EN CUIR

C'est une chose curieuse comme l'histoire se répète en ce qui concerne les vêtements en cuir pour l'habillement des chauffeurs. Dans les temps les plus reculés, on portait des justaucorps en cuir; les guerriers par exemple, au temps d'Olivier Cromwell, en étaient munis comme partie de leur uniforme. Le cuir était connu sous le nom de peau de daim et était porté la chair en dehors ; les hommes préféraient avoir sur leur corps un duvet doux. Il est probable que le cuir, à l'origine, provenait de peau de daim ou de cerf, mais quand l'approvisionnement de cette source devînt rare, la peau du mouton inoffensif, ou basane, dut être employée comme imitation ainsi qu'on le fait maintenant. Dans quelles conditions sanitaires une paire de culottes en vieux cuir dut-elle avoir été dans ce bon vieux temps? Nous tremblons rien qu'à l'idée d'y penser. Toutefois, l'époque était primitive et le côté esthétique de la vie troublait très peu le peuple. En tout cas, à une époque où l'argent était rare et les salaires bas, le justaucorps et les culottes en cuir étaient appréciés pour leurs qualités de durée. La guerre était le plus souvent la plus sérieuse occupation de la vie, et l'uniforme en cuir était peut-être la meilleure protection contre un ennemi ou contre l'usure qui résultait forcément des campagnes et du fait de dormir sur le sol la plupart du temps.

Beaucoup de bonnes histoires sont racontées au sujet des culottes en cuir par de vieux chroniqueurs anglais. Par exemple, un auteur bien connu qui fait autorité en matière d'impôts, racontait dernièrement dans une conférence faite en Angleterre, que le percepteur des impôts du temps de Shakespeare avait une manière rude et facile de dire si la bière était conforme à ce qu'elle devait être. Il avait l'habitude de verser un peu du liquide suspect sur un banc et le dégustateur du gouvernement s'asseyait dans la petite mare de liquide. Si par exemple, au bout d'un quart-d'heure, la culotte de cuir de percepteur d'impôts ne collait pas au banc et à la bière, celle-ci était considérée comme n'ayant pas assez de corps pour satisfaire les exigences des loyaux sujets du roi, et le tenancier du débit de bière était condamné à l'amende en conséquence. Aujourd'hui nous avons fait de grands progrès sur cette méthode primitive de découvrir l'adultération; mais il est plus que probable qu'en dépit de l'analyse chimique, il y a plus de liquides falsifiés qu'il n'y en avait aux jours du percepteur de taxes en culotte de cuir.

Une autre histoire de date plus récente vaut aussi la peine d'être racontée. Un volume d'anecdotes a été dernièrement publié en Grande-Bretagne sous le titre de "A Family Chronicle", qui a trait aux coutumes qui prévalaient il y a un siècle, Parlant de Lady Salesbury qui vivait vers 1830, l'auteur du livre dit qu'elle allait au Hoo en voiture à quatre chevaux. les postillons étaient vêtus d'uniformes en cuir très ajustés et chaussés de hautes bottes. Ils furent surpris par un orage violent et les chevaux furent dételés. Quand le moment vint de retourner à la maison, Lady Salesbury donna l'ordre d'atteler, mais la voiture n'apparut pas; la grande dame demanda de nouveau sa voiture et, comme il semblait y avoir quelque chose de mystérieux à ce sujet, un des gentilshommes sortit pour voir ce qui se passait; au grand amusement de la compagnie, les quatre postillons ayant imprudemment retiré leurs culottes de cuir trouvaient impossible maintenant de les remttre et ne savaient comment faire pour improviser un système quelconque d'équitation pour reprendre leur voyage à la maison.

Ceci semble suggérer ou bien que les culottes étaient trop étroites, ou bien qu'un tannage médiocre n'était pas inconnu même il y a cent ans. A l'époque actuelle il y a une demande pour des culottes en cuir pour les soldats et les explorateurs, et des maisons de Londres et de New-York emploient régulièrement des ouvriers pour faire revivre les coutumes des anciens temps.—(Shoe and Leather Reporter).

## LES PERSPECTIVES DU VENDEUR

**Par Fred. Bradford Ellsworth**

La grande majorité des hommes qui ont embrassé la carrière de vendeur et qui y ont réussi, ont invariablement débuté au bas de l'échelle. Beaucoup d'entre eux ont acquis de l'expérience à l'intérieur du magasin ou ont commencé par des positions de moindre importance. Toutefois la salle de stock est le meilleur endroit pour acquérir des connaissances. Ces hommes faisant preuve d'énergie et de capacités ont été envoyés au dehors et ont eu vite fait de démontrer leur valeur comme vendeurs. D'autres avaient une aptitude naturelle pour ce genre de travail. Ils étaient doués d'une bonne prestance, parlaient agréablement et, étant observateurs attentifs, avaient l'habileté de gagner la confiance, ce qui est le principal facteur pour réussir dans le métier de vendeur. Les vendeurs de cette catégorie, comme les hommes de génie, souvent naissent tels, mais ne se forment pas.

Quand un vendeur a été à l'emploi d'une maison de commerce pendant peu de temps, il n'a pu que faire connaissance avec la clientèle résidant dans le territoire qu'il doit couvrir. Il se familiarise avec les personnes avec lesquelles il aura des transactions à faire. Leur disposition d'esprit, leurs caprices deviennent pour lui un livre ouvert. C'est là que se fait voir la science du vendeur; il déploie sa connaissance de la nature humaine, et, un homme expérimenté avouera franchement que chaque jour il ajoute quelque chose de nouveau à l'ensemble des connaissances qu'il a déjà acquises. Après avoir consacré un certain nombre d'années à un travail consciencieux et pénible, sa position est généralement assurée et il devient indispensable à la maison qu'il représente. Ses relations commerciales valent des milliers de dollars pour elle, et une maison de commerce progressive, non imbue d'idées arriérées, reconnaît cette valeur. Elle sait que les transactions par correspondance sont une chose du passé. Si vous avez quelque chose à vendre, allez voir ceux qui peuvent acheter votre marchandise et parlez-leur. Le vendeur sait fort bien qu'avant qu'il soit longtemps il sera presque dans l'impossibilité de travailler.

Quelles sont alors ses perspectives d'avenir?

Quand je parle d'incapacité de travail, cela peut sembler étrange à beaucoup de vendeurs, et certains d'entre eux peuvent faire exception à la règle. Dix ou quinze années de voyages ne rajeunissent pas un homme.

Un vendeur qui a représenté avec succès sa maison et a consacré les meilleures années de sa vie à cette profession n'est-il pas justifié d'espérer une compensation autre que le simple salaire qu'il gagne? N'a-t-il pas droit à être intéressé aux affaires de la maison qu'il représente? Doit-il considérer comme chose convenue que ses services ont été suffisamment rémunérés et que c'est tout ce à quoi il peut s'attendre? J'ai discuté cette question avec un grand nombre des meilleurs hommes d'affaires et non seulement avec les maisons qui emploient des commis voyageurs, mais aussi avec des voyageurs. C'est un sujet auquel tous sont d'accord à donner une importance vitale.

Les maisons à l'esprit large et libéral croient qu'un vendeur représente la force motrice d'un commerce et que leur succès est dû en grande partie à ses efforts. Beaucoup de patrons se rendent compte qu'un vendeur qui est resté dans leur maison un certain nombre d'années, a créé entre eux et lui des relations autres que celles qui existent ordinairement entre employeur et employé. Ils sentent qu'il est un des leurs. Dans les circonstances actuelles, beaucoup de maisons intéressent leurs vendeurs à leur commerce.

Non seulement elles leur donnent un intérêt, mais elles augmentent chaque année leur part d'actions ou, dans certains cas, leur vendent leur fonds. Elles leur donnent même un pourcentage des profits nets. Une telle manière de faire est sage, juste et dénote un jugement sain en affaires. Ces maisons améliorent ainsi la situation financière du vendeur et créent entre elles et lui un lien plus étroit. Elles agissent ainsi pour des raisons commerciales et aussi parce qu'elles ont à coeur l'intérêt du vendeur et lui veulent du bien.

Je connais beaucoup de vendeurs qui ont des intérêts sérieux dans les affaires des maisons qu'ils représentent et qui sont réellement indépendants. Leurs patrons les ont appréciés et se sont parfaitement rendu compte de la part qu'ils ont prise à l'édification de leur commerce et à leur succès.

Ces patrons ont reconnu le fait que, tôt ou tard, leur propre utilité commerciale serait terminée, qu'ils ne pourraient plus assumer la responsabilité inhérente à la direction d'une maison de commerce. Ils se sont sentis satisfaits que des hommes qui avaient fait leur position chez eux et en qui ils pouvaient avoir toute confiance, prissent cette responsabilité à leur place. Un jour qu'un vendeur demandait à ses patrons s'ils avaient l'intention de l'intéresser aux affaires, j'entendis un des membres de cette maison de commerce dire que son associé frait une injustice à sa famille en accordant au voyageur ce qu'il demandait. C'était la chose la plus absurde et la moins rationnelle qu'on pût dire. Si cette déclaration avait quelque poids, des milliers d'hommes qui vivent aujourd'hui dans l'abondance et le luxe seraient réduits à un salaire; beaucoup de maisons de commerce n'auraient jamais existé.

Une des plus grandes erreurs faites par beaucoup de maisons est de ne pas reconnaître le travail fait par leurs vendeurs. Une lettre aimable écrite de temps à autre ne fait de mal à personne. Traitez bien vos vendeurs dès le début. Quand un vendeur se trouve obligé de demander une augmentation de salaire à laquelle il a droit, cela indique une pauvre direction des affaires et c'est une humiliation pour le vendeur. Si un vendeur est forcé de dire qu'il se verra obligé d'abandonner sa position, à moins qu'on ne lui accorde une augmentation de salaire ou qu'on ne l'intéresse aux affaires, ce fait ne parle pas en faveur de la maison qui prétend faire bonne figure dans le monde commercial. Un vendeur mal rétribué est généralement un mauvais vendeur, un homme dispendieux. C'est une économie en fin de compte que de bien rétribuer les services d'un vendeur. Une dépense de quelques centaines ou quelques milliers de dollars ne doit pas être une considération quand il s'agit d'engager un bon vendeur.

Une question vitale se pose quand il s'agit d'intéresser un vendeur aux affaires: Quelle influence cela aura-t-il sur les affaires? Il y a des hommes avares qui hésitent dans la crainte de ne pas avoir sous leur contrôle tout leur commerce. Cela indique leur manque de confiance en leurs associés. Quand un homme est agité de tels sentiments, il serait de son intérêt et de celui de la maison dont il fait partie d'abandonner les affaires.

Qu'il y ait peu ou beaucoup de vendeurs employés, cela ne fait pas la moindre différence. On peut leur donner une part des affaires et la maison peut se réserver le droit de la racheter au cas où les vendeurs désirent se séparer d'elle, ce qui est douteux. La maison peut, si elle juge à propos, se réserver le droit de vote dans ce cas. De telles méthodes sont rarement employées. L'harmonie et l'équilibre des intérêts sont les points les plus importants pour faire réussir un commerce, et des relations commerciales agréables ne peuvent exister que là où il y a inclination des deux côtés à maintenir un bon accord.

---



---

**Il y a une limite à la somme totale de travail que vous pouvez donner. Ne croyez pas que vous puissiez ajouter beaucoup à cette somme en travaillant la nuit et le dimanche.**

# "Avis Spécial"

## *Liquidation de Cotonnades.*

Nous liquidons les Cotonnades Domestiques, telles que Cotons Blancs et Gris, Cotons pour Draps de Lit, Cotons pour Oreillers, Draps et Taies d'Oreillers, Cotons à Matelas, Denims, Cotonnades, Cotons pour Chemises, etc., et Sous-Vêtements pour Hommes.

La balance de ces lignes doit être vendue pendant le mois de Novembre.

Voyez les échantillons de nos voyageurs, ou visitez le magasin pour avoir des prix bas spéciaux.

# Attractions de Novembre

En raison de notre inventaire à la fin de ce mois, nous désirons vivement liquider beaucoup de lignes dépareillées. Ceci vous offre l'occasion d'obtenir des marchandises de saison, avec une économie marquée.

**Lignes Spéciales pour le Commerce de Noël.** Demandez les échantillons de Mouchoirs en Soie à détailler à partir de 10c.

**H 80—Pois brodés.**
**H 81—Bord brodé, festonné et à ourlet à jour.**
**H 83—Bord brodé et ourlé à jour.**
**H 87—Ourlet à jour.**
**H 88—Ourlet à jour, barres croisées.**
**H 98—Bord brodé, festonné.**

**947, 949, 950, 951—Mouchoirs à portrait, à détailler à partir de 2 pour 5 cents.**
**1593—Mouchoirs à devise à détailler à 5c.**
**J 21—Mouchoirs à bordure de fantaisie, à détailler à 5c.**

Un grand assortiment d'Ouvrages Japonais à Fils Tirés, Doilies en Cluny, Mousseline et Battenburg, Dessus d'Oreillers et Traversins.

Nous consacrerons notre attention à faire des autres départements des leaders dans leurs lignes respectives, c'est-à-dire : Etoffes à Robes, Soieries, Toiles, Doublures, Tissus Lavables et toutes les marchandises en pièces employées pour les Vêtements de Dames, Dentelles, Broderies, Gants, Bonneterie, Sous-Vêtements, Articles de Tablettes, Marchandises de Fantaisie et Bimbeloterie.

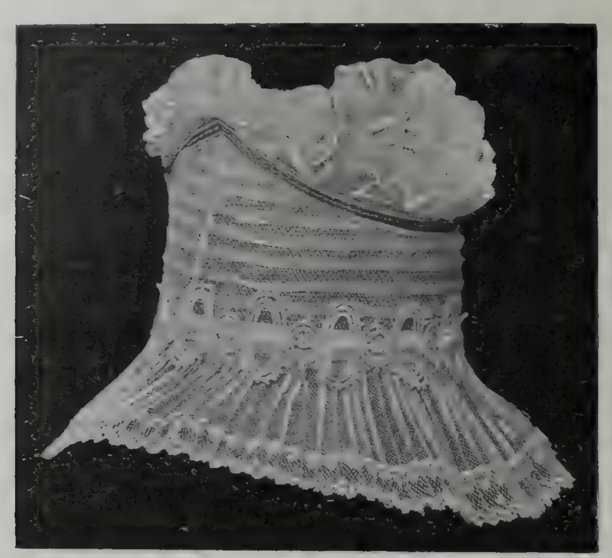
# Brophy - Cains, Limited.

**Carré Victoria :-: Montréal.**

**Nouveautés en Gros.** **Prompts Expéditeurs.**

ARTICLES DE COU POUR DAMES

Depuis l'introduction de cette ligne de nouveautés dans le commerce, il y a cinq ou six ans, on n'y avait pas encore remarqué une aussi grande activité. Les établissements qui se livrent à la manufacture des articles de cou sont tout bonnement encombrés d'ouvrage et sont en arrière de plusieurs semaines dans leurs livraisons. Beaucoup de marchands menacent d'annuler des ordres; mais si cette mesure est prise, cela signifiera tout bonnement que les marchandises iront dans quelque autre maison qui attend son tour de livraison. Comme les mois qui vont venir sont le temps de la récolte en ce qui concerne les articles de cou, les conditions ne peuvent absolument pas s'améliorer. En vérité, elles deveindront pires tout probablement. Les maisons qui désirent maintenir des assortiments feront bien de donner des ordres d'avance. Avant tout, n'annulez pas vos commandes, car vous ne feriez qu'aider quelque autre maison à obtenir des marchandises, en agissant ainsi. Des rapports de ventes étonnantes font ressortir le fait que cette saison est une des meilleures qu'il y ait eu pour les articles de cou, depuis quelque temps; en effet quelques manufacturiers rapportent que les affaires jusqu'à date ont été les plus fortes qu'ils aient jamais faites. La saison du détail s'est bien ouverte et les départements d'articles de cou sont très occupés. Les genres sont établis et avec une telle demande pour les marchandises qui se trouvent entre les mains des détaillants, il n'est pas probable que quelque chose de particulièrement nouveau soit produit pendant quelque temps et il y a quelques cols qui n'ont pas l'effet Gibson de quelque manière qu'il puisse être produit.



Col stock Gibson en net avec effet de pèlerine.
Rhys D. Fairbairn & Co.

Les ruches sont une forte caractéristique du commerce et les détaillants rendent compte que la quantité de ces cols qui a été vendue est absolument phénoménale. Les ruches très larges sont les forts articles de vente et quelques-unes de ces ruches sont si chargées, qu'elles font l'effet d'une collerette. Presque tous les cols sont garnis d'une ruche, même les cols unis sont finis avec cet ornement. Un grand nombre de cols ont maintenant une ruche en haut et en bas

C'est là que les nouveautés se développent et la nouvelle mode consiste à faire le plissé plus large en avant dans les cols élevés. Beaucoup de ces cols sont carrés, mais quelques-uns sont presque des jabots en miniature.

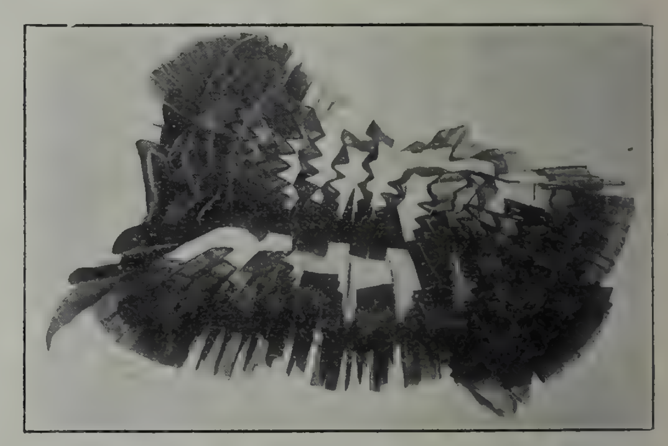
Des collerettes en chiffon, en tulle, etc., se vendent beaucoup et la demande semble augmenter constamment. Il y a deux types distincts de ces articles. L'un est fait entièrement de tulle ou de chiffon et l'autre a une bande de velours ou de quelque matière de fantaisie avec une ruche pesante à chaque bord.

Les cravates Directoire gagnent du terrain. On les fait en corde, en bandes étroites dorées et en ruban, généralement attachés en un noeud avec glands dorés suspendus aux extrémités.

Avec l'exhibition des blouses, tailleur pour l'automne, une demande croissante s'est produite pour les cols durs en toile à effets brodés. Ces cols sont portés avec les cravates Directoire très en faveur, ou avec un petit noeud en dentelle ou en net. Ls cols durs, toutefois, ne sont qu'en minorité, les cols Gibson et les cols à bandes avec une forte ruche au bord supérieur étant le genre princi-



Collerette en ruban plissé, finie par une ruche.
Rhys D. Fairbairn & Co.



Collerette en chiffon avec bordure en couleur, finie par un noeud en arrière.—Rhys D. Fairbairn & Co.

# Spécialités de NOËL

## en Articles de Cou et Ceintures pour Dames.

Surveillez la Mode. C'est une des plus grandes influences au monde.

Les Cols et Ceintures de fantaisie offrent une grande opportunité pour l'étalage d'articles gracieux et élégants, et c'est notre but et notre Spécialité de maintenir le marchand renseigné et de présenter les particularités les plus nouvelles dans cette ligne.

Nous demandons spécialement aux marchands qui comptent sur nous pour leur approvisionnement de Noel en Articles de Cou et Ceintures de fantaisie, de donner leurs ordres de bonne heure et d'éviter du désappointement.

Cette année est une forte année.

**Ladies' Wear Limited.**
64 Wellington St., West Toronto.

C. A. Cunnigham,
Représentant Provincial

E. LATTAU,
Représentant pour Montréal et Québec.
16 Avenue McGill Cóllege, Montréal.

pal. Presque toutes les blouses en net ou en chiffon que l'on voit maintenant ont la cravate Directore comme garniture de cou. Les cravates en braid doré ou en corde étant particulièrement en évidence.

Les articles de cou en dentelle Irlandaise baby, en guipure, etc., gagnent rapidement la faveur publique et promettent de se vendre mieux à mesure que la saison avancera.




## MARCHE DES SOIES ET SOIERIES

Lyon, le 15 octobre 1908.

Notre marché de l'étoffe continue à recevoir les visites de beaucoup d'acheteurs, et depuis notre dernier "Bulletin", les transactions sont devenues plus importantes dans tous les genres désignés dans notre analyse; mais les demandes se montrent particulièrement empressées en faveur du satin Liberty ,de la Mousseline (belle qualité), du Crêpe de Chine, du Crêpe lisse et des tissus côtelés.

Sur le marché de la matière première, on remarque une plus grande fermeté de la part des détenteurs, et, sur de meilleures nouvelles de Yokohama, il s'est fait quelques transactions à des prix mieux soutenus. A Canton, comme à Shanghaï les cours restent stationnaires malgré quelques achats.

Dans les usines de tissage mécanique, le travail a beaucoup gagné en animation depuis le mois dernier, et de nombreux ordres nouveaux, principalement en mousseline torsion, de même qu'en divers tissus nouveautés teints en pièce, ont permis de remettre en marche, la plupart des métiers qui demeuraient encore inactifs.

Pour le pongée uni (chaîne grège tramé schappe, en 51/54 centimètres Jumelle), et la Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), la fabrication est toujours des plus restreintes, et ces tissus n'occupent plus qu'un outillage mécanique de très faible importance.

La doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, en satin, sergé, austria, polonaise, largeurs 41/46 et 51/54 centimètres Jumelle) n'a pas encore adopté une allure aussi décidée qu'on pourrait le souhaiter; néanmoins, il n'y a pas à noter une nouvelle décroissance dans sa fabrication qui s'est maintenue au même niveau qu'au jour où a été publié notre précédent compte rendu.

Le satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, en 51/54 centimètres Jumelle ou lisières fixes), profitant des faveurs de la mode, a grandement élargi sa place au tissage, et met en activité beaucoup de métiers laissés vacants par d'autres étoffes.

Le crêpe de Chine (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), en diverses armures nouveautés (dans les belles qualités) bénéficie d'une demande de plus en plus empressée, et l'outillage mécanique affecté à la production de ce genre d'étoffe est entièrement occupé.

La mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) a franchement accentué son mouvement de reprise, en ces dernières semaines; l'affluence des ordres a nécessité l'emploi de presque tous les métiers naguère au service de ce tissu et dont le fonctionnement avait été suspendu. La mousseline brillante (chaîne grège tramé torsion ou chaîne grège tramé grège) a pu également recueillir des demandes nouvelles qui vont sans doute se multiplier.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres), avec encadrement par la chaîne et par la trame, se tisse grandement en mousseline, crêpe de Chine, radium, etc., et a pris possession d'un bon nombre de métiers.

Le voile uni (chaîne grenadine tramé grenadine) se maintient au tissage dans les mêmes conditions que le mois passé, et poursuit régulièrement sa fabrication.

La préférence de la consommation pour les tissus teints en pièce met en mauvaise posture l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte: (taffetas cuit, armures diverses), et il en résulte que, les établissements de tissage mécanique spécialement outillés pour fabriquer ce genre ont dû suspendre la marche d'une grande partie de leurs métiers.

En tussor et shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine et tussah), les commissions sont devenues rares, et la fabrication se soutient difficilement. Toutefois, on estime que cette situation n'est que passagère, et que ces étoffes ne tarderont pas à affirmer de nouveau leur vitalité.

La vente demeure très calme concernant l'étoffe pour parapluie, et le peu d'empressement que mettent les maisons d'achat à donner leurs ordres s'explique aisément par la température de cette saison d'automne qui est pareille à celle des plus beaux jours de l'été.

L'ombrelle nouveauté n'a pas encore obtenu de suffisants résultats à la suite des échantillons soumis aux acheteurs. La saison de 1908 laissera de gros stocks de marchandise invendue, et les commissions pour le printemps de 1909 en seront d'autant amoindries.

En ce qui concerne le velours mécanique, poil soie ou poil schappe, les livraisons de commissions suivent leurs cours régulier, et les demandes de réassortiments, en noir et couleur, sont assez nombreuses, soit en uni, soit en gaufré (pour mode et garniture). Le velours souple dit chiffon (pour robe) semble plutôt en reprise dans toutes les nuances sombres: taupe, canard, bleu foncé, acajou, prunelle.

Les façonnés donnent des signes de réveil dans tous les genres, depuis cette dernière quinzaine. En teint en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton, l'article Liberty façonné (chaîne grège tramé scappe), ainsi que le faoçnné (chaîne grège tramé trame, soie écrue), en belle qualité, marquent leur début de saison en prenant à leur service un certain nombre de métiers, et le damas (chaîne grège tramé coton sur fuseaux, dans les gros comptes, a motivé le placement de beaucoup d'ordres qui ont eu pour effet de relever un peu les prix de façon. Quant à la bengalinette (article chinois), on laisse espérer, pour un temps prochain, de fortes commissions. Dans le genre (chaîne cuit tramé cuit), la nouveauté alimente un bon nombre de métiers à 2 et à 3 lats. Pour le Foulard au carré et le Châle soie à franges, les ordres se succèdent sans interruption et exigent une grande production. L'article du Levant (tramé or ou argent) reprend sa place dans les usines et les métiers pour ce genre sont même assez recherchés. La moirette (chaîne coton tramé coton) est moins bien partagée, et sa fabrication n'est pas sortie de son état de langueur.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, la quantité des métiers en activité, est, à peu près, la même que le mois dernier, et si la production a cessé pour quelques étoffes arrivées au terme de leurs commissions, elle a pris une extension plus grande concernant certains articles patronnés par la mode. Pour le moment, les ordres en cours d'exécution portent sur les tissus suivants: armures, noir ou couleur; côtelés (chaîne soie tramé laine et soie) en 55 et 1[illegible] centimètres; peluche côtelée (chaîne soie tramé coton, poil schappe), en écru ou teint en flotte, largeur 65 centimètres; façonné fond armure pour col-cravate; étoffe pour col-cravate nouveauté; foulard au carré; pente et volants brochés or et couleur, sur fond satin et faille en 90 centimètres; cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure) pour l'exportation (en sensible augmentation); façonnés chaîne soie tramé laine (petits motifs, largeur 54 centimètres pour robe; côtelé façonné, largeurs 54 et 80 centimètres.

A la Campagne, la rentrée du personnel ouvrier dans les ateliers à bras est encore retardée par la prolongation des jours de beau temps propices aux vendanges, et la production est très faible dans tous les tissus en travail: armures diverses (chaîne cuit tramé cuit) à fin de commissions; rubans ,chaîne grège

# Achat de Sous-Vêtements de Printemps


Nouveau Sous-Vêtement à Mailles. No. 1250

Nous présentons ici notre nouveau Sous-Vêtement à mailles "Zimmerknit" pour l'été, en corps et caleçons allant jusqu'au genou. Ce sera un fort article de vente la saison prochaine et le marchand de détail avisé insistera pour que son marchand de gros lui montre des échantillons de cette ligne.

Ce vêtement est maintenant offert au Commerce Canadien pour la première fois dans l'assortiment d'un manufacturier canadien. Ses qualités particulièrement distinctes de fraîcheur, de confort et d'ajustage aisé feront immédiatement impression sur les clients de la meilleure classe.

Avec le Sous-Vêtement "Zimmerknit," vous pouvez créér un commerce durable. Le Sous-Vêtement "Zimmerknit" est la sorte de sous-vêtement au sujet de laquelle vous pouvez avoir un enthousiasme honnête, et cela n'est-il pas digne de considération?

L'assortiment "Zimmerknit" comprend aussi des Sous-Vêtements en Balbriggan, en Lisle, en Silkette, en Cachemire et en Mérinos pour hommes. Un bon article de vente pour vous sera le nouveau Sous-Vêtement en Balbriggan décolleté pour dames. Egalement toutes les lignes régulières "Zimmerknit."

**Tous les marchands de gros Canadiens tiennent "Zimmerknit." Demandez à voir des échantillons.**

## Zimmerman Manufacturing Co.

**Hamilton - Ontario**

tramé coton); crèpe de Chine chaîne soie (dans les gros comptes; pékin satin et crêpe ou satin et taffetas; côtelés. Cependant, dans ces derniers articles (côtelés de tous genres,) cristal, ottoman, etc., la fabrique dispose de commissions nombreuses qui pourraient alimenter une grande partie des métiers qui ont cessé de battre.

En résumé, à l'exception de ce qui regarde le taffetas cuit, qui, pour l'instant, a cessé de plaire à la consommation, la marche du tissage a fait, depuis le mois dernier, de sensibles progrès pour la plupart des autres étoffes. La mousseline soie a réoccupé la presque totalité de son ancien outillage mécanique; divers articles teints en pièce, au premier rang desquels se place le satin Liberty, ont notablement agrandi leur production, en même temps que les façonnés de tous genres ont pu garnir de nouveau la plus grande partie des métiers dans les usines de la région lyonnaise qui ont conservé la spécialité de cette fabrication.

A Londres, le succès ininterrompu de l'Exposition franco-britannique favorise la vente des magasins de étail, mais, dans les maisons de gros de la cité, l'entrain fait, jusqu'à présent, défaut. La mode ne désigne encore aucun article de fond pour remplacer le taffetas qui reste délaissé. Les représentants de plusieurs maisons anglaises qui ont récemment parcouru la place de Lyon, y ont fait des affaires, principalement dans les tissus suivants: satin merveilleux (chaîne cuit tramé cuit: et armures similaires, largeurs 54 centimètres (en stock), le tou en noir; cristal, ottoman, côtelé cuit (chaîne soie tramé laine et soie), noir ou couleur, en 70 et 80 centimètres pour confection, principalement en noir; côtelé tramé coton, dans la largeur de 45/48 centimètres, en couleur (pour mode); ces mêmes articles se font également dans le genre teint en pièces. A la suite du côtelé, la fabrique obtient quelques commissions en bengaline couleur (teinte en flotte ou teinte en pièce), ainsi qu'en messaline très souple. Le satin Liberty est encore l'article qui se commet le plus grandement, et dont la production est insuffisante pour donner satisfaction à toutes les demandes en uni, noir ou couleur, largeurs 55 et 110 centimètres. Le drap cachemire et diverses armures de belle qualité (chaîne schappe tramé torsion) en teint en pièce, largeurs 110 et 120 centimètres, sont toujours l'objet de commissions assez nombreuses. La mousseline soie regagne peu à peu de meilleurs prix et le crêpe de Chine se maintient en bonne demande. Les tulles pour robes et confection ,de même que pour voilettes, subissent un temps d'arrêt momentané. La polonaise 90 et 110 centimètres et la taffetaline 55 centimètres continuent à donner lieu à quelques ventes (pour doublure). L'écharpe dentelle (spanish) est très en vogue; les stocks sont enlevés rapidement, et il se place des commissions importantes. On croit que le Satin Liberty uni, façonné, imprimé, ainsi que le shantung seront parmi les principaux articles de bonne vente pour le printemps et l'été prochains.

A New-York, les affaires ont gagné une certaine animation, principalement dans les soieries indigènes. La fabrique américaine fait de grands progrès dans tous les tissus, aussi bien en cuit qu'en teint en pièce. La presque totalité de ses nombreux métiers mécaniques est en pleine activité pour tisser les genres messaline et côtelé (en cuit), ainsi que les sergés et satins teints en pièce (chaîne grège tramé coton), en 92 centimètres pour doublure; et la rapidité de la production américaine peut faire craindre que d'ici à quelques mois, le marché ne soit surchargé de marchandise fabriquée. En soieries de provenance lyonnaise, il se fait des transactions dans les tissus ci-après: mousseline, surtout pour ruches; tulle, côtelé noir ou couleur (chaîne soie tramé laine et soie) en 70 et 80 centimètres), pour confection; cristal couleur (chaîne, soie tramé coton), en 45/48 centimètres pour mode; cachemirienne en 51 centimètres (chaîne coton tramé soie et métal or ou argent; les livraisons de ce dernier article reçoivent un très bon accueil. Le satin Liberty, uni noir ou couleur, en 110 et 120 centimètres est toujours en grande demande, ainsi que certaines armures teintes en pièce (chaîne soie ou chaîne schappe) souples et tombantes, en noir ou couleur, largeurs 110 et 120 centimètres. L'incertitude qui se produit au sujet du résultat de l'élection présidentielle qui aura lieu le 3 novembre prochain contribue à faire ajourner la remise des commissions jusqu'à cette date. On pense généralement que le satin Liberty uni, façonné, imprimé, en 105, 110 et 120 centimètres, l' impression directe sur tissus de soie souples et légers ,ainsi que les shantungs, se partageront les faveurs de la mode lors des ventes du printemps 1909.

A Paris, les maisons de nouveautés ont réalisé un très notable chiffre d'affaires, et lors de leur mise en vente des tissus pour la saison d'hiver, qui a eu lieu le 5 de ce mois ,les soieries ont été très appréciées. A cette occasion, ces magasins avaient acquis des lots de taffetas cuit dans l'intention de contribuer à faire renaître le goût de ce genre d'étoffe. Les maisons de gros continuent à transmettre des ordres nombreux mais tououjrs par petites quantités, principalement dans les tissus souples parmi lesquels domine le satin Liberty. La paillette et le merveilleuv, en toutes nuances, ont déjà produit d'importantes commissions. Le foulard, pour robe (genre Twill), avec impression, est très demandé, et, comme nouveauté toute récente, on peut signaler la robe imprimée au carré, sur Twill ou autre armure brillante, largeurs 180 et 200 centimètres. Les cotelés, après avoir traversé une période d'incertitude au sujet du sort qui pouvait leur être réservé, motivent maintenant des commissions d'assez longue haleine.

En somme, les affaires en soieries ont pris une tournure plus satisfaisante que par le passé; les maisons d'achat se montrent plus résolues, et leurs opérations vont, sans doute, acquérir une importance grandissante, à la condition, toutefois, que la paix européenne ne soit pas troublée.—(Le Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries).

## LA SITUATION SERICICOLE EN ITALIE

Diverses rumeurs se répandent dans la presse italienne et étrangère au sujet d'un chômage partiel des filateurs de soie de la région lombarde. Ces rumeurs reviennent périodiquement chaque année; l'industrie séricicole n'est jamais sans embarras d'une nature ou de l'autre. Elles n'empêchent pas les filateurs de s'approvisionner en cocons au mieux de leurs intérêts.

Actuellement, les tisseurs italiens et lombards travaillent au plein; leur production s'absorbe sans difficulté et ils attendent même un brillant relèvement du marché maintenant que la campagne présidentielle américaine est terminée. Les filateurs sont dans une situation moins bonne. Le raffermissement des cours de la soie brute n'est-il pas un indice d'activité industrielle plutôt qu'un signe de faiblesse?




## LA DESTINATION DU COTON EXPORTE D'EGYPTE

Faisant suite à nos indications précédentes sur l'importance de la récolte cotonnière égyptienne, nous sommes en mesure d'indiquer, dans le tableau ci-joint, les destinations cumultatives des quantités exportées du 1er septembre 1907 au 31 août 1908:

| | Balles 7.65 Kantars |
|---|---|
| Angleterre et Amérique | 532,054 |
| Allemagne et Autr.-Hongrie | 113,017 |
| France et Espagne | 96,220 |
| Italie et Suisse | 69,237 |
| Russie | 65,918 |
| Indes et Japon | 21,724 |
| Autres pays | 10,199 |
| Total | 908,369 |

Rappelons que le kantar équivaut approximativement à 98.84 livres. On voit,

# Matthews, Towers & Company.

Montreal, Canada.

par les chiffres précédents, que la Grande-Bretagne et les Etats-Unis absorbent la majeure partie des cotons égyptiens. Les Etats-Unis prennent sur les exportations précitées près de 532,000 balles.

## L'INDUSTRIE COTONNIERE

La situation cotonnière continue d'être anormale. Elle est mauvaise dans le Royaume-Uni, médiocre aux Etats-Unis, moyenne en France et au Canada.

Elle varie, en Allemagne, suivant les régions et les pays. Réunie l'autre jour à Stuttgart, dans la capitale wurtembourgeoise, l'association des industriels cotonniers de l'Allemagne du Sud a décidé de continuer jusqu'à la fin de l'année à observer la réduction de 14 pour cent de la production, les conditions de prix n'étant pas satisfaisantes.

Les filateurs russes souffrent d'un égal malaise. Incapables de vendre leur production à l'intérieur, les filateurs de Lodz ont constitué un cartel d'exportation qui s'apprête à conquérir les marchés du dehors déjà suffisamment mordés de produits entièrement et partiellement ouvrés. Des tentatives de même nature ont échoué les années précédentes, lorsque la vente était moins difficile et la rivalité moins acerbe.

## LA RECOLTE DU CHANVRE EN RUSSIE

Le gouvernement russe vient de faire connaître les évaluations définitives de la récolte de chanvre. Celles-ci ne comprennent pas les gouvernements de Vilna, de Witebaks, de Wologda et de Wjatka, dont les emblavements s'étaient élevés en 1907 à 184.46, dessiatines (la dessiatine a, en chiffres ronds, 2,725 acres). Les emblavements ont atteint, pour le reste de la Russie, 540,027 dessiatines, contre 654,060 dessiatines en 1907.

La récolte est évaluée à 15,112,078 pouds de 35.2 livres, soit 531,945,145 lbs.; elle était, l'an dernier de 24,226,739 pouds soit 852,781,212 livres. Le recul en superficie et en rendement brut est dû au fléchissement des prix survenu au cours de la dernière saison.

Dans les Provinces Baltiques, les plantes fourragères ont accaparé le terrain auparavant réservé à la culture du chanvre. Bien que le recul du rendement doive avoir un effet restrictif sur l'offre des producteurs, ceux-ci ont perdu tout espoir en un prochain relèvement des cours.

Il est dès fort probable que les emblavements de l'exercice prochain continueront leur marche progressive. Les agriculteurs se désintéressent de plus en plus de la culture du chanvre.

Les marchés **Cotonniers**, dit la Réforme Economique, sont toujours assez instables et finalement sans changement appréciable dans les cours. Le clan haussier de Wall Street est revenu à la charge à New-York, mais le mouvement de la récolte bat précisément son plein en ce moment, de sorte qu'en raison de l'impression causée par l'énormité des recettes, les résultats obtenus jusqu'ici sont à peu près nuls. Du côté anglais il ne s'est encore rien produit de décisif ; mais on espère que les pourparlers ont assez de chances d'aboutir. Comme toujours, les fortes recettes aux ports ont rendu quelque actualité aux larges estimations de récolte; celles-ci n'en restent pas moins trè sdiscutées, pour le Texas notamment, on réduit de 500,000 balles le chiffre de 4 millions de balles formulé au début de la campagne. Les planteurs se préoccupent peu, au surplus de tout ce que l'on écrit sur l'étendue présumée de la production; déjà fortement allégée, ils tiennent aisément les prix dans le Sud et puisque, d'autre part, l'impression générale sur les marchés à terme, est, que les prix actuels ont à peu près escompté tout ce que l'article avait contre lui, le découvert présente vraiment peu d'intérêt désormais.




## LA VERITE SUR LE GRAND CHAPEAU

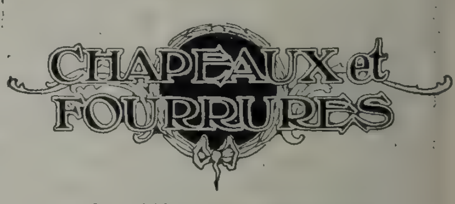
### On va lui couper un peu les bords

"Petits, moyens et grands, nous en faisons encore de toutes les dimensions, nous dit Mme Céleste, directrice éminente. Non, les grands chapeaux ne vont pas disparaître. On ne peut ainsi, du jour au lendemain, bouleverser une mode. Il y faut plus de temps et de la mesure. Mais voici l'hiver. Le grand chapeau est incommode. Le petit chapeau supporte mieux les intempéries et se prête mieux aux embarras du parapluie et de la voiture. Ce qui se fera? Des toques de fourrure en renard argenté ou en renard blanc, et aussi la toque de plumes... Je vous en ai déjà trop dit. Ce sera ravissant, vous verrez. Mais le ravissant petit chapeau ne tuera pas le grand chapeau. C'est autre chose. Question de caractère, encore plus de mode. Il y a des visages altiers auxquels il va si bien! Son ombre jette sur des cheveux noirs et des regards brillants du mystère avec des ténèbres. Non. Le grand chapeau ne peut pas périr."

La directrice d'une autre grande maison nous affirme à peu près dans les mêmes termes:

"Le grand chapeau n'est pas abandonné. Seulement, voici l'hiver. Le grand chapeau serait gênant dans une voiture. Deux dames dans une seule voiture n'y pourraient tenir avec un grand chapeau. On fera, cet hiver, des toques en fourrure, en renard argenté, en renard blanc. La toque sera très petite et rabattue sur le front comme la visière d'un casque. La comparaison avec le casque est d'autant plus juste que l'entrée du chapeau n'est plus du tout petite, comme cela s'est toujours fait, mais de la largeur de la tête, si bien que la femme en sera véritablement casquée, jusqu'aux oreilles. On ne verra que très peu la chevelure, et il faudra être très belle pour supporter ce petit chapeau. Des plumes et des rubans le rehausseront. Lorsqu'il sera en satin, le satin ne sera pas uni comme cela s'est fait cet été pour les grands chapeaux, mais plissé."

Bref, nous reverrons encore le grand chapeau en feutre, mais porté par les intransigeantes, par les intrépides, par ces femmes aux visages altiers, aux cheveux noirs, à l'oeil tragique dont parlait tout à l'heure la directrice. Mais ce seront les rares. La foule des promeneuses portera le petite chapeau, celui à visière de casque et à large entrée, toutes, car toutes se croiront belles et en état de supporter ce couvre-chef qui, malheureusement, chez la plupart, aura le désagrément de ressembler tout à fait à un abat-jour, abat-jour tout petit, tout mignon, mais abat-jour.—(L'Eclaire).




## LE CHAPEAU DE SOIE

Les chapeaux de soie ont été excessivement populaires en Angleterre, depuis l'année 1830, quand celui qui se couvrit du premier chapeau de soie importé de Paris, fut mis en prison pour avoir rassemblé la foule autour de lui dans Piccadilly. La fabrication du chapeau de soie est un art qui exige beaucoup d'habileté, et les ouvriers anglais sont si experts qu'ils font des chapeaux pour l'univers entier. Un coup d'oeil jeté dans l'atelier d'impressions de n'importe quel manufacturier montre une collection de bandes de chapeaux, de doublures ,etc., portant le nom de maisons de toutes les parties du globe. "Aucun gentleman ne se considère parfaitement bien mis, sans un chapeau de soie"; disait un de ces manufacturiers, en indicant le dernier genre créé. Ces chapeaux sont hauts d'environ six pouces, cette saison, car, à chaque saison, on constate quelque légère modification à la hauteur du cha-

peau ou aux bords. Le Maharajah du Népaul fait faire ses chapeaux à Londres; leur forme est si particulière qu'il faut, pour les faire, préparer des blocs spéciaux. Les fabricants de chapeaux de soie font un apprentissage qui dure sept ans. Chacun apprend sa partie et chaque chapeau doit subir cinq procédés, sans l'aide d'aucune machine, à partir de la balle de coton trempée dans le shellac, qui forme la fondation du chapeau jusqu'à son finissage brillant. Ce sont des femmes qui finissent le chapeau; elles sont très agiles avec leur aiguille. Il ne faut pas moins de 700 points fins de couture pour poser la calotte d'un chapeau de soie, et autant pour maintenir la bande de cuir. Dans les chapeaux les plus légers, la fondation est couverte de liège perforé aussi mince que de la soie fine. Les ouvriers les plus habiles réunissent la couverture en peluche de soie au côté avec une telle perfection, qu'il est impossible de trouver la jointure quand le chapeau est fini. A Londres, il n'y a pas plus de six hommes du métier qui ajustent ces couvertures à la fondation du chapeau et la vue d'un de ces hommes au travail prouve la difficulté de sa tâche. Depuis trois ans, les ouvriers se sont rendu compte que la demande pour les chapeaux de soie faiblissait. Ils attribuent cela à la popularité de l'automobilisme et au fait que tant de personnes passent la fin de la semaine hors de la ville.

---




## L'INDUSTRIE DES BOUTONS DE PERLE AU JAPON

L'industrie de la fabrication des boutons en perle au Japon augmente très rapidement. Un rapport du consul des Etats-Unis au Japon donne des renseignements importants concernant le développement de la manufacture des boutons en perle dans cet empire.

"La manufacture des boutons de perle, dit-il, fut introduite au Japon par un Allemand, il y a vingt ans environ et, depuis cette époque, des manufactures ont été établies à Osaka, Hyogo, Wakayama et dans d'autres endroits. La matière première est importée de l'Inde et des îles des mers du Sud. La principale destination des boutons est l'Allemagne et la France d'où ils sont réexportés sur d'autres pays. On dit que dernièrement des ordres ont été reçus directement d'Europe par des manufacturiers. A présent, Osaka est le centre de l'industrie des boutons de perle; dans cette ville il y a plus de soixante manufactures, tandis qu'il y en a douze ou treize à Hyogo et Wakayama, trois ou quatre à Mie et deux dans chacune des villes de Ishikawa et Oita. Une manufacture, à Okayama est consacrée à la fabrication des boutons de nacre. La valeur des boutons exportés, l'année dernière, s'est élevée à $272,000 contre $169,000 en 1906 et $74,900 en 1905.

---

La maison Matthews, Towers & Co., de Montréal, dont nos lecteurs trouveront l'annonce sur une autre page, nous dit que sur dix représentant actuellement sur la route avec le plus bel assortiment de merceries pour hommes qui existe, reçoivent un excellent accueil du commerce de détail ; les ordres en marchandises du printemps rentrent très bien et il y a en même temps une très bonne demande de rassortiment pour les marchandises d'automne et d'hiver.

A cette époque de l'année, un grand nombre de marchands de la campagne ont coutume de venir à la ville pour compléter leurs approvisionnements d'hiver ou se rassortir; nous conseillons donc à tous ces marchands qui tiennent les merceries pour hommes de visiter la maison Matthews, Towers & Co. où ils trouveront en très grand assortiment tout ce qui convient à ce genre de commerce dans des conditions très avantageuses.

---




## NOUVEAU CUIR ARTIFICIEL

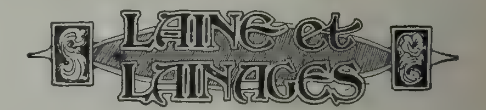
Les algues, la poussière, le poil de chèvre et la mousse irlandaise forment un composé, grâce à un procédé chimique tenu secret et qu'un chimiste de Londres, John Campbell, prétend être un produit parfait que l'on peut substituer au cuir, au caoutchouc durci, au bois et au marbre. Parmi les choses pour lesquelles le composé est bon, se trouvent les couvertures de meubles, les cadres de tableaux, les moulures ornementales, les cloisons en imitation de bois, les courroies pour machines, la tapisserie, les bobines de filatures de coton, les tableaux de distribution d'électricité, les parquets, les balles pour jeu de golf, les plumes-fontaine, le marbre de toutes les couleurs, les échiquiers, les reliures de livres et les peignes en imitation d'ivoire.

---

## TAPIS DE CHINE

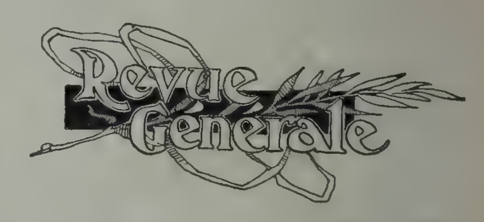
Quelqu'un a découvert que les Chinois fabriquaient de bons tapis, et la première consignation de ces tapis en Angleterre a été exhibée, il y a quelque temps, à la Renaissance Gallery, 104 New Bond Street. Le tissu est celui qui est commun à l'Asie Centrale. Les couleurs sont superbes—surtout dans les bleus et dans un ton fauve clair, ressemblant à celui que l'on rencontre rarement dans l'art persan; mais l'ornement est de pur style chinois et, pour le détail, est du genre que l'on voit sur les porcelaines de Ming et de Kanghe. On y voit des exagérations géométriques, des papillons avec des antennes et des queues étonnantes, et des arabesques de toutes les variétés bien connues. Il n'est pas douteux que quelques-uns des spécimens exhibés remontent au seizième siècle. Il est étonnant que ces tapis aient échappé si longtemps à l'attention du collectionneur. L'origine de ce lot particulier n'est pas très bien connue. On pense que ces tapis viennent du Thibet et on émet l'idée qu'ils doivent être l'oeuvre de prêtres chinois des monastères du Thibet. La laine en est certainement d'une qualité extraordinairement belle; mais si ces tapis sont originaires du Thibet, il est plus probable qu'ils sont l'oeuvre de quelque famille de tisseurs de Bokheira, faits captifs et emprisonnés dans ce but spécial. En tout cas, l'exhibition fait ouvrir les yeux aux experts.

---




Le froid sera bientôt arrivé. C'est le moment de mettre en stoc kun assortiment des articles Jaeger en laine pure. La collection des marchandises Jaeger en laine pure comprend une variété d'articles pour dames et d'articles pour hommes, qui forment d'excellents présents de Noël et du Jour de l'An. Voyez d'autre part, l'annonce de Dr Jaeger's Sanitary Woollen System Company, Limited, et demandez à cette Compagnie ses conditions de vente aux commerçants.

---




La maison Garneau, Limitée, Québec, a l'agence au Canada pour la vente des serges et des vicunas de la marque "Sphinx". En consultant son annonce d'autre part, nos lecteurs pourront se convaincre que cette maison peut leur offrir un vaste assortiment dans lequel ils pourront faire leur choix en fait de tweeds, drap italien, rideaux, tapis, couvertures, etc. Voyez ce qu'annonce la maison Garneau, Limitée, avant de donner un ordre; mieux encore, voyez ses échantillons.

---

**Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.**

### REDINGOTE CROISEE

La redingote croisée représentée par notre gravure est en vinuca noir. Les longueurs, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) sont de 19 pouces jusqu'à la taille, de façon et de 42 pouces, longueur totale. Les épaules sont modérément étroites; les coutures sont plutôt hautes et d'un fini naturel. La redingote est amplé sur la poitrine et les coutures de cté sont bien arrondies sur l'omoplate. Les revers ont un parement de soie allant jusqu'aux boutonnières et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 14 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille, 1 5-8 pouce en arrière. La largeur du dos en bas est de 2 1-8 pouces. Les basques ont une légère ondulation et les plis de côté sont repassés. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette cousue, avec une fente ouverte et deux boutons.

Le gilet est en étoffe de fantaisie; il n'est pas croisé et a un collet à demi en pointe. Il mesure 13 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces longueur totale. Il est fermé par quatre boutons; le bas est incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est en worsted rayé fantaisie.

Les mesures sont les suivantes:

| | Pouces |
|---|---|
| Mesure à l'aisselle | 9¾ |
| Longueur à la taille naturelle | 17 |
| Longueur à la taille de façon | 19 |
| Longueur totale | 42 |
| 1ère mesure d'épaule | 13⅛ |
| 2e mesure d'épaule | 18¾ |
| Mesure d'omoplate | 13½ |
| Poitrine | 40 |
| Taille | 36 |

Menez à angle droit les A E et A V.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.

De A à C, longueur à la taille naturelle, 17 pouces.

De A à D, longueur à la taille de façon, 19 pouces.

De A à E, longueur totale, 42 pouces.

F est à mi-distance entre A et B.

De F à G, 1-12 de la poitrine.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A E.

De D à H, 1 pouce.

Tirez la ligne A H et abaissez la perpendiculaire.

De O à I, 20 pouces.

De I à J, 1 1-2 pouce.

De J. à K, 1 pouce.

L est à mi-distance entre O et I

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de O à M.

P est à mi-distance entre O et M.

De P à Q, 1 1-4 pouce.

Elevez la perpendiculaire Q R.

De R à U, 1-4 pouce.

De S à T, 1 1-4 pouce.

De H à X, 1-8 de la poitrine.

Au point X, abaissez la perpendiculaire.

De A à V, 1-6 de la poitrine.

De V à W, 5-8 pouce.

Tirez W U et formez le dos.

De Z à 2, 1 1-4 pouce.

Au point 2, abaissez la perpendiculaire.

De T à 1, 3-8 pouce.

De T à 3, 1-4 de la poitrine.

De X à 11, décrivez une courbe ayant le point T. pour centre, et formez le corps de côté tel qu'indiqué.

Au point 17, menez la perpendiculaire à la ligne 15-16.

De 17 à 22, 1-6 de la poitrine, plus 1-4 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 22-K-24-14.

De 22 à 23, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.

Tirez la ligne 30-23 et formez la gorge.

De 12 à 31, 2 1-4 pouces.

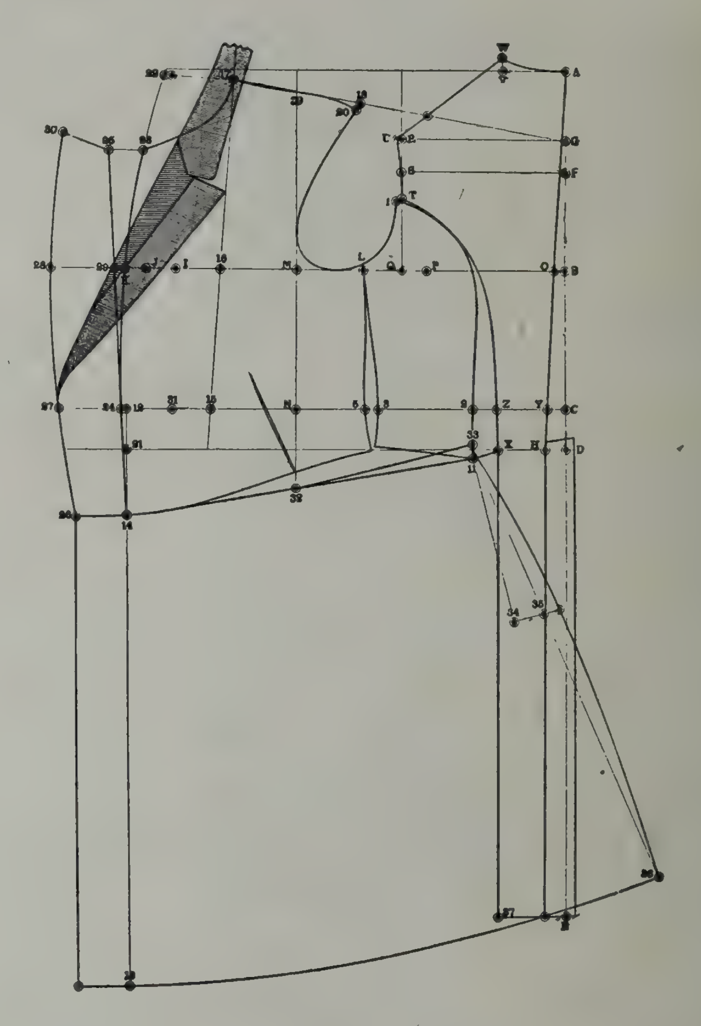
De 3 à 2, de Z à Y et de 31 à 5, 18 pces.

Formez le côté et le bas du devant.

Tirez la ligne 14-24-25.

De 23 à 25, décrivez une courbe ayant pour centre le point 14.

De 25 à 30, 2 1-2 pouces.



De N à 12, 1-2 de la taille.

De 12 à 24, 1-4 pouce.

Au point 12, abaissez la perpendiculaire.

De 21 à 14, 1-6 de la poitrine.

Le point 15 est à mi-distance entre N et 12.

Le point 16 est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne 15-16-17.

De A à W. et de M à 17, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 17-G.

De 17 à 18, 1-2 pouce de moins que de W à U.

De 18 à 20, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

De 29 à 28, 3 1-4 pouces.

De 24 à 27, 3 pouces.

De 14 à 26, 2 1-2 pouces.

De 14 à 26, décrivez une courbe ayant le point 25 pour centre.

#### Basques

Tirez la ligne 14-11-32.

De 11 à 33, 1 pouce.

Tirez la ligne 22-33 et abaissez la perpendiculaire 33-34.

De 33 à 34, 9 pouces.

De 34 à 35, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 41-35-36.

De 33 à 36, 1-4 pouce de plus que de X à 37.

De 14 à 13, même distance que de 33 à 36.

Au point 26, abaissez la perpendiculaire à la ligne de taille.

Finissez les basques tel qu'indiqué en arrondissant de 3-4 pouce au point 35.

---

## VESTON SAC NON CROISE A TROIS BOUTONS

Notre gravure représente un veston sac non croisé à trois boutons. L'étoffe est un cheviot rayé fantaisie pour le veston. Le pantalon est en worsted et le gilet en étoffe lavable. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30 pouces. Il est coupé ample sur la poitrine et dessine légèrement la taille. Les épaules sont modérément étroites; les coutures sont plutôt hautes et les épaules ont un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont en pointe et mesurent 2 pouces à l'entaille et 9 1-2 pouces, jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce, en arrière. Les poches du bas ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée et deux boutons. Le gilet est à un rang de boutons et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Le gilet est fermé par 5 boutons et le bas est légèrement incliné; les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genoux jusqu'en bas. Il mesure 19 1-2 à 20 pouces au genou et 16 1-2 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle . . . . . | 9 | pces. |
| Longueur à la taille . . . . | 5½ | " |
| Longueur totale . . . . . . . . | 30 | " |
| 1e mesure d'épaule . . . . . | 12 | " |
| 2e mesure d'épaule . . . . . . | 17 | " |
| Mesure d'omoplate . . . . . | 12½ | " |
| Poitrine . . . . . . . . . . . . . | 36 | " |
| Taille . . . . . . . . | 32 | " |
| Hanches . . . . . . . . | 38 | " |

Menez à angle droit les lignes A E et A T.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

De A à C, longueur à la taille plus 1-2 pouce.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

De F à G, 1-12 de la poitrine.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A E.

De C à W, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F W et abaissez la perpendiculaire.

De 21 à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 18 pouces.

De H à I, 1 1-2 pouce.

De I à K, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre les points 21 et H.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 21 1-2 pouces, de 21 à M et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre 21 et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Q est à mi-distance entre P. et O.

De 3 à 4, 1-2 pouce de moins que de U à S.

De 4 à 5, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

N'appliquez pas la deuxième mesure d'épaule avant que la partie arrière du dos soit découpée. Après que la partie arrière a été coupée, placez le point U du dos au point 3 du devant.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule plus 1 pouce, et reformez.

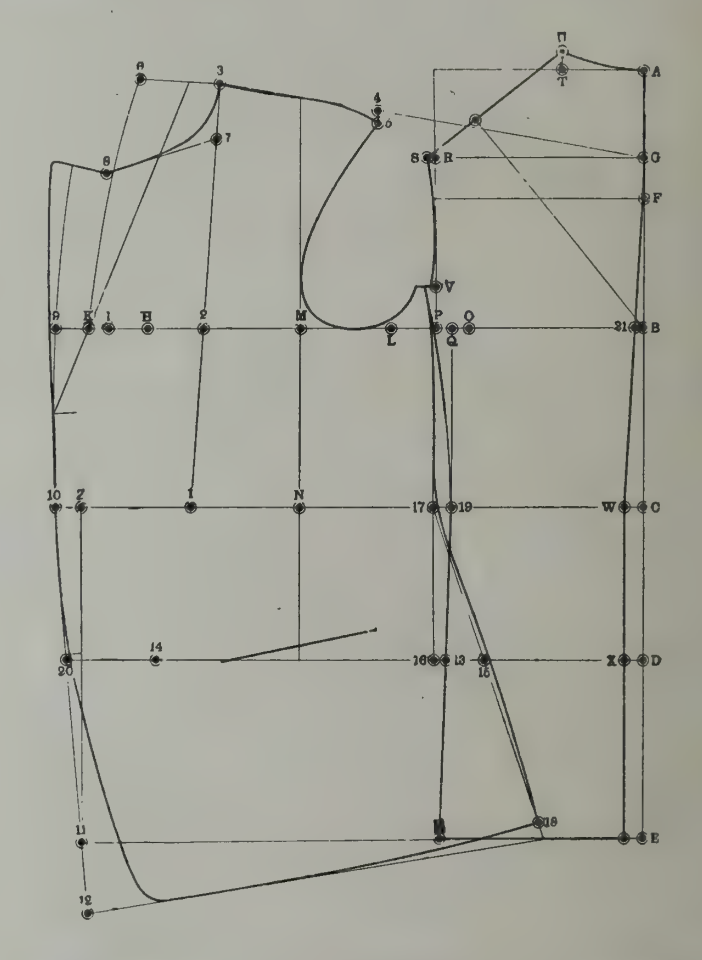
Au point 3, menez la perpendiculaire à la ligne 1-2.

De 3 à 6, 1-6 de la poitrine.

Tirez une ligne arrondie de 6 à K.

De 6 à K, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.

De 3 à 7, 1-8 de la potrine.




Abaissez la perpendiculaire Q—18 et élevez la perpendiculaire P R.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De R à S, 1-4 pouce.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

De T à U, 5-8 pouce.

Tirez la ligne U S et formez le dos.

De N à Z, moitié de la taille.

Abaissez la perpendiculaire Z-11.

De 11 à 12, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

Le point 1 est à mi-distance entre N et Z.

Le point 2 est à mi-distance entre M et I.

Tirez la ligne 1-2-3.

De A à U et de M à 3, première mesure d'épaule, 3-4 pouce.

Tirez la ligne 3-G.

Tirez la ligne 7-8 et formez la gorgfe.

De K à 9, 1-4 pouce.

De Z à 19, 1 pouce.

Formez le bord du devant.

De 20 à 14, 3 1-2 pouces.

De 3 à X et de 14 à 15, mesure de hanche.

De 15 à 16, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 16-17.

Tirez la ligne 17-15-18.

De 17 à 18, même longueur que de 19 à Y.

Formez le côté et le bas du devant et finissez.

---

### MANTEAU BOX NON CROISE

L'étoffe représentée par notre gravure est un cheviot herringbone fantaisie. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 44 pouces. Le manteau est coupé ample sur la poitrine et forme un peu le genre "box". Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 9 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet est de la même étoffe que le manteau et mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords ont deux piqûres distantes de 3-8 pouce et les coutures sont unies. Les poches sont rapportées et ont des pattes. Les manches sont finies par une manchette retournée et un bouton. La fente centrale en arrière a 18 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle . . . . | 9⅜ | pces. |
| Longueur à la taille . . . . | 17 | " |
| Longueur totale . . . . . . | 45 | " |
| 1e mesure d'épaule . . . . . | 12½ | " |
| 2e mesure d'épaule . . . . . | 17¾ | " |
| Mesure d'omoplate . . . . . | 13 | " |
| Poitrine . . . . . . . | 38 | " |
| Taille . . . . . . . . . | 34 | " |

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine et de taille et 3-4 pouce à la mesure d'omoplate.

Menez à angle droit les lignes A-E et A-U.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-2 pouce.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, longueur à la taille, plus 1 pouce.

De A à E, longueur totale, 45.

Le point F est à mi-distance entre A et C.

De F à G, 1-12 de la poitrine.

Aux points G, F, B, C, D et F, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.

De D à H, 1-2 pouce.

Placez le bord droit de l'équerre au point H-F et tirez une ligne jusqu'au point I.

Du point B au pont J, 20 1-2 pouces.

De J. à K, 1 1-2 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

Le point M est à mi-distance entre B et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N-X.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus ¾ pouce, 13 3-4 pouces, de B à N et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance tntre B et N.

De O à P, 1 1-2 pouce.

Au point O, élevez la perpendiculaire P-Q.

De Q à R, 1-4 pouce.

De A à S, 1-6 de la poitrine.

De S à T, 5-8 pouce.

Tirez la ligne T-R.

De S à U, 3-4 pouce.

An point U, élevez la perpendiculaire.

De U à V, 1-8 de la poitrine.

Formez le dessus du dos par la ligne A-T-V.

Ajoutez 1-2 pouce à la hauteur du dos, au point T; et ajoutez la même quantité de R à W.

De X à 1, 1-2 de la mesure de taille, 37 pouces.

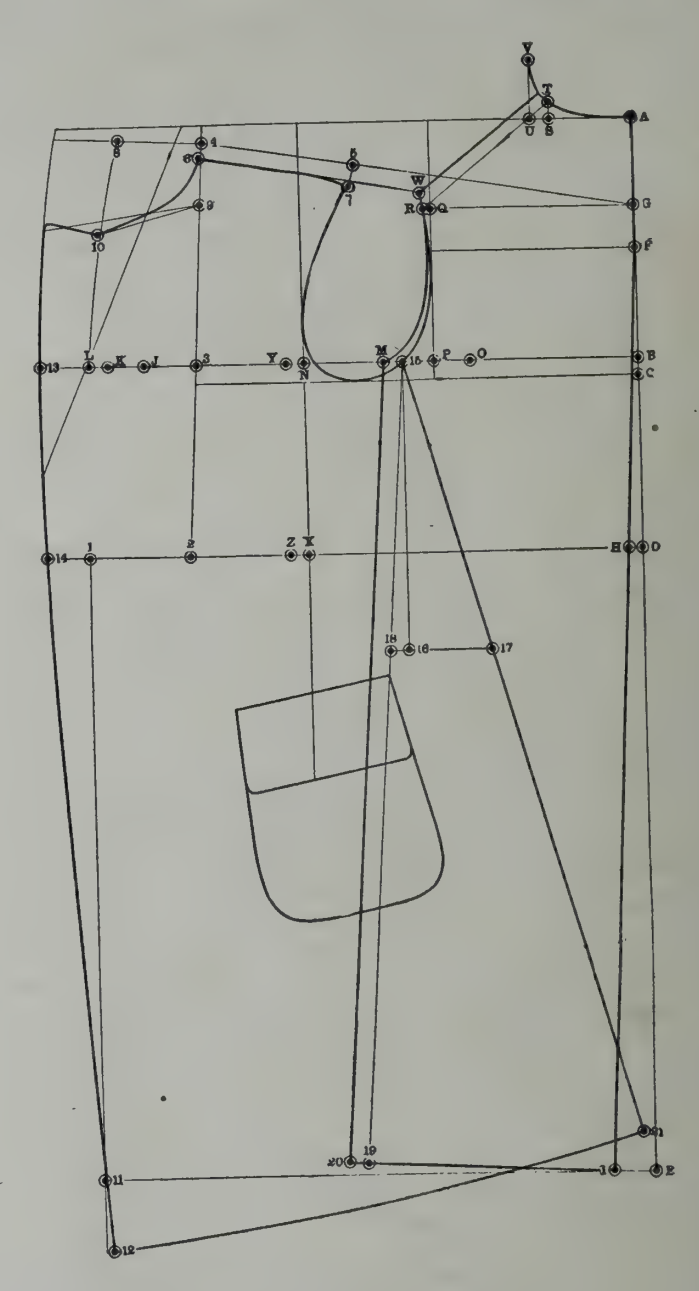
Tirez la ligne 4-G.

De 4 à 5, 1-2 pouce de moins que de T à R.

Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.

Le point 15 se trouve à l'endroit où l'entournure du bras croise la ligne de poitrine.

Abaissez la perpendiculaire 15-16, dont la longueur est de 12 pouces.



Au point 1, abaissez la perpendiculaire 1-11.

De 11 à 12, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De X à Z, 3-4 pouce.

De N à Y, même distance.

Le point 3 est à mi-distance entre Y et K.

Le point 2 est à mi-distance entre 1 et Z.

Tirez la ligne 2 3-4.

De A à T et de Y à 4, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

De 16 à 18, 1 pouce.

De 16 à 17, 3 1-2 pouces.

Tirez la ligne 15-17-21 et la ligne 15-18-19.

De 15 à M, ajoutez 3-4 pouce extra, pour donner de l'ampleur au dos. Faites la même chose de 15 à 20.

Placez l'équerre le long de la couture centrale du dos et menez la perpendiculaire Y-20.

De 15 à 21, même distance que de M à 20.

Reformez le dos tel qu'indiqué.

An point 4, menez la perpendiculaire à la ligne 2-3.

De 4 à 8, 1-6 de la poitrine.
Menez une ligne arrondie de 8 à L.
De 8 à 10, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.
De 4 à 9, 1-8 de la poitrine.
Formez la gorge tel qu'indiqué.
De L à 13, 2 pouces.
De 1 à 14, 1 3-4 pouce.
Formez le bord du devant par la ligne 13-14-11.
Après avoir découpé la partie arrière, placez le point T de la partie arrière sur le point 4 de la partie avant. Réduisez la partie avant à partir du point 4 au point 6 et du point 5 au point 7 de la même quantité qui a été ajoutée à l'arrière de l'épaule.

---

## JAQUETTE "CUTAWAY" A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted non fini, pour la joquette, une étoffe de fantaisie pour le gilet et un worsted rayé fantaisie pour le pantalon. La jaquette mesure 19 pouces jusqu'à la taille de façon et 37½ pouces, longueur totale, pour un homme de stature moyenne. Elle est coupée ample sur la poitrine et les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate. Les épaules sont étroites avec un fini naturel et les coutures sont plutôt hautes. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 9 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-4 pouce à l'entaille et 1 3-8 pouce en arrière. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces, les plis de côté sont repassés; les bords sont finis au moyen de braid plat et les coutures sont unies, les manches sont finies par une imitation de manchette et deux boutons.

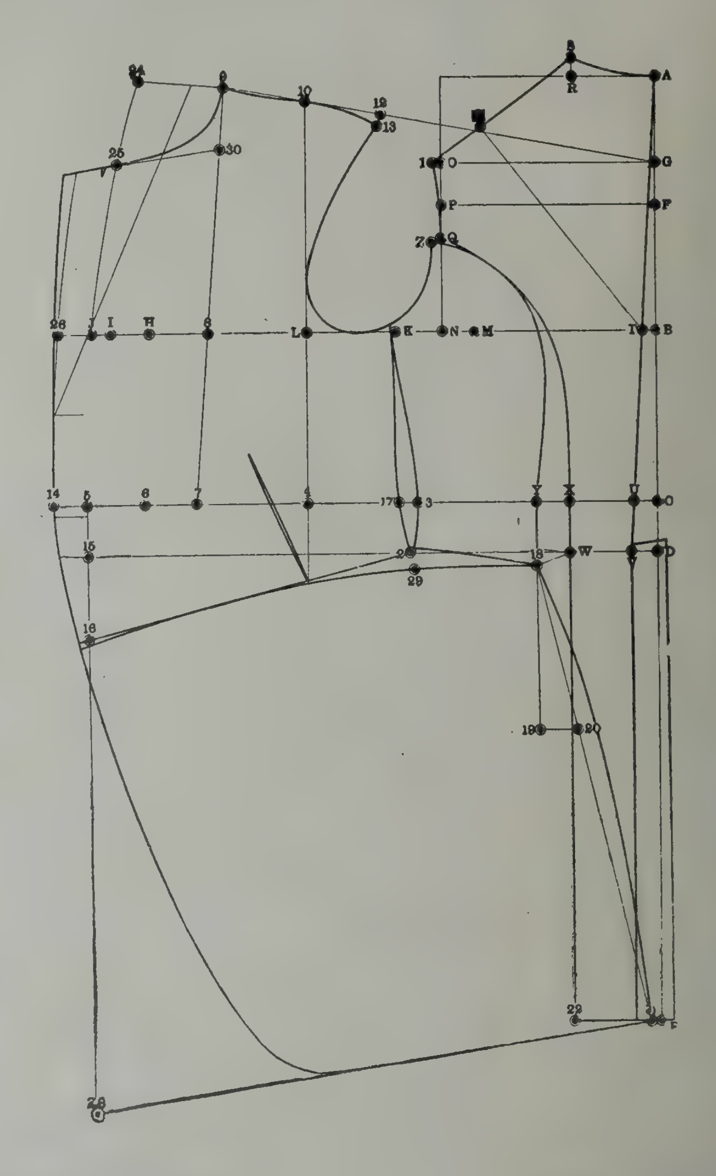
Le gilet est croisé avec un collet à entaille et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture, et 26 1-2 pouces, longueur totale.

Il est fermé par cinq boutons placés en forme de V et le bas est incliné.
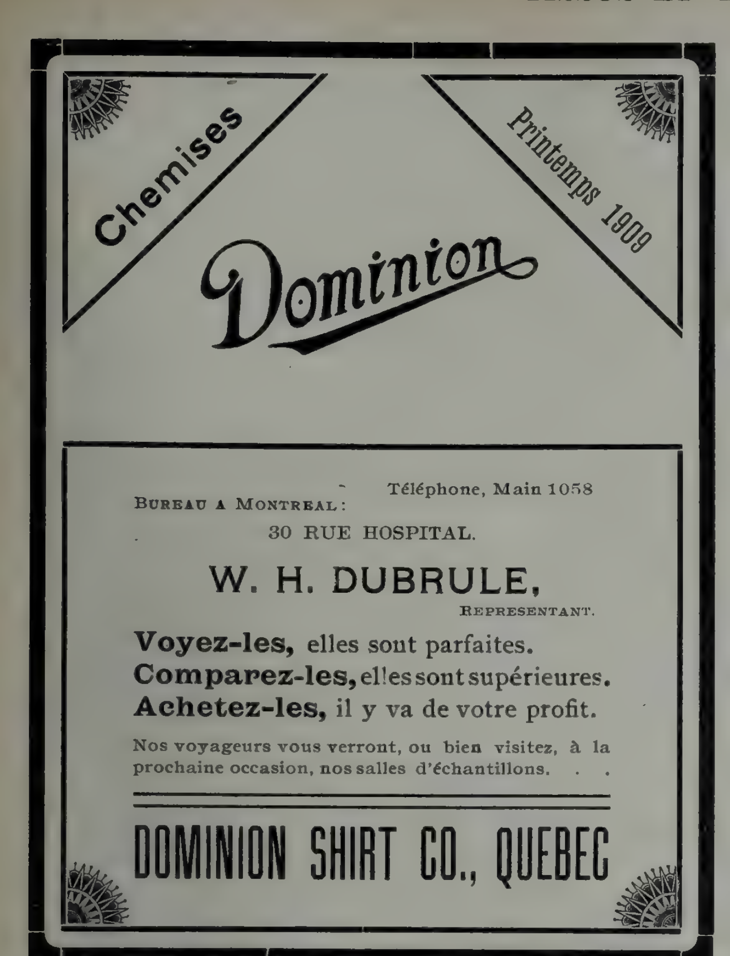
Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 3-8 pouces.
Longueur à la taille naturelle, 17 pouces.
Longueur à la taille de façon, 19 pouces.
Première mesure d'épaule, 12 1-2 pouces.
Deuxième mesure d'épaule, 17 3-4 pouces.
Mesure d'omoplate, 13 pouces.
Poitrine, 38 pouces.
Taille, 34 pouces.
Menez à angle droit les lignes AE et AR.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.
De A à C, 17 pouces .
De A à D, 19 pouces.
De A à E, 37 1-2 pouces.
E est à mi-distance entre A et B,
De F à G, 1-12 de la poitrine.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne AE.
De D à V, 1 pouce.
Tirez la ligne AV et abaissez la perpendiculaire.
De T à H, 19 pouces.
De H à I, 1 1-2 pouce.
De I à J, 3-4 pouce.
K est à mi-distance entre T et H.
De K à L, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire L-4.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de T à L et élevez la perpendiculaire.



M est à mi-distance entre T et L.
De M à N, 1 1-4 pouce.
Elevez la perpendiculaire NO.
De O à I, 1-4 pouce.
De P à Q, 1 1-4 pouce.
De V à W, 1-8 de la poitrine.
Au point W, abaissez la perpendiculaire.
De A à R, 5-6 de la poitrine.
De R à S, 5-8 pouce.
Tirez la ligne S-1 et formez le dos.
De X à Y, 1 1-4 pouce.
Au point Y, abaissez la perpendiculaire.
De Y à 3, 1-4 pouce.
De Q à Z, 3-8 pouce.
De W à 18, décrivez une courbe ayant le point Q comme centre et formez le corps de côté tel qu'indiqué.
De 4 à 5, moitié de la taille.
Au point 5, abaissez la perpendiculaire.
De 15 à 16, 1-6 de la poitrine.
Tirez la ligne 16-2.
Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5.
Le point 8 est à mi-distance entre L et I.
Tirez la ligne 7-8-9.
De A à S et de L à 9, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 9-G.
De 9 à 12, 1-2 pouce de moins que de S à 1.
De 12 à 13, 1-2 pouce.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 7-8.
De 9 à 24, 1-6 de la poitrine.
Tirez une ligne arrondie de 14 à J.
De 24 à 25, 1-6 de la poitrine.
De 9 à 30, 1-8 de la poitrine.
Formez la gorge tel qu'indiqué.
De J à 26, 1 1-4 pouce.
De 5 à 14, même distance.




# Marque Rooster

La Meilleure Fabrication




Envoyez des maintenant vos ordres pour

Overalls, Chemises, Pantalons,
"Coats" Blancs, Vestes de Commis de Bar,
"Frocks" de Bouchers, Cache-poussiere,
Culottes de Garconnets, etc., etc.

**ROBERT C. WILKINS,**
MANUFACTURIER
23 RUE DOWD, - - - MONTREAL.

CAPOTS EN CHAT SAUVAGE

MANTEAUX EN ASTRAKAN

# FOURRURES

**MANTEAUX** pour **HOMMES** et pour **DAMES**
**DOUBLES** en **FOURRURE,**
**DOUBLURES,**
**ETC., ETC.**

**COLLETS,**
**CASQUES,**
**ETOLES,**
**MANCHONS,**
**ETC., ETC.**

TOUS LES ORDRES PAR LETTRE PROMPTEMENT EXECUTES

LIGNE COMPLETE DE PELLETERIES

N'oubliez pas de nous visiter quand vous viendrez en ville

Demandez-nous notre Catalogue de Fourrures par carte postale

**SWIFT COPLAND & CO.**
LIMITED
MONTREAL

De 14 à 6, 3 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de taille, 17 pouces, de 3 à Y, de à U et de 6 à 17, et formez le côté du devant.

Abaissez la perpendiculaire Y-19 qui mesure 9 pouces.

De 19 à 20, 1-2 pouce.

Tirez la ligne, 18-20-21.

De 18 à 21, 1-4 pouce de plus que de W à 22.

De 16 à 28, même distance que de 18 à 21.

De 2 à 29, 5-8 pouce; formez le dessus des basques, du point 18 au point 29, en réduisant légèrement au point 16.

Formez le bord du devant et les basques en arrondissant ces dernières de 3-4 pouce, au point 20.

---

## LE LIN

Par Wm. Saunders, C.M.G., L.L.D., M.S.R.C., F.L.S.

(Directeur des Fermes Expérimentales).

La culture du lin et la mise en oeuvre de sa filasse remontent à une époque très reculée. La grande valeur de cette plante est connue et appréciée probablement depuis cinq mille ans. Le fait que les momies de l'Egypte étaient enveloppées dans de la toile de lin démontre l'antiquité de l'usage des fibres du lin. A l'aurore de l'ère chrétienne c'était une ancienne industrie bien établie en Egypte. Il y a quelque 3,000 ans les Phéniciens donnaient beaucoup d'attention à la culture de cette plante, et dans la suite les Grecs et les Romains mettaient au nombre des devoirs domestiques le travail de la filasse de lin.

Cette filasse est après le coton, entre toutes les fibres textiles végétales, celle qui a la plus grande valeur et qui est le plus universellement employée; et on peut cultiver la plante dans presque toutes les parties du monde où le climat est tempéré. On en cultive beaucoup dans la Grande-Bretagne, en Irlande, en Suède, en Danemark, en Hollande, en Belgique, en France, en Russie, en Allemagne, en Autriche, en Espagne et en Portugal, ainsi que dans une grande étendue de l'Amérique du Nord, et quelque peu dans certaines parties de l'Amérique du Sud, en particulier dans la république Argentine, où l'on produit surtout de la graine de lin. On cultive encore le lin en Egypte, ainsi qu'en Algérie et dans le Natal. Le Japon a commencé à en produire pour le commerce, de même que les colonies australiennes, où l'on dit que sur un vaste territoire il y a des sols et des conditions de climat favorables à sa culture. Dans l'Inde aussi, des superficies considérables sont consacrées à la culture du lin, là principalement pour la production de la graine.

### Culture du lin en Amérique

Le lin fut apporté en Amérique par les premiers colons, et la mise en oeuvre de la filasse de lin fut une des premières industries coloniales; elle y reçut de l'encouragement de tous les côtés. On dit que depuis deux siècles c'est l'habitude générale parmi les cultivateurs des Etats-Unis de l'Est de cultiver le lin que les membres de leurs famille font rouir, teillent, peignent et filent. Il en est de même encore parmi les laborieuses femmes et filles de cultivateurs canadiens-français des districts agricoles de la province de Québec.

### La plante de lin

La plante du lin (flax) a reçu du grand botaniste Linné le nom de "Linum usitatissimum." Du nom générique "Linum" sont dérivés le nom du lin et les mots linge, liniment et linon, tandis que le nom spécifique "usitatissimum", qui signifie "très usité," a été donné à la plante en considération de son grand emploi par la famille humaine comme matière première pour vêtements.

Le lin est une plante annuelle qui atteint de 20 à 40 pouces de hauteur ou quelquefois davantage. La tige pousse plus ou moins de branches, suivant que les plantes sont plus ou moins drues. La fleur, lorsqu'elle est pleinement épanouie, mesure près d'un pouce de diamètre et est ordinairement de couleur bleu purpurin; mais il y a des variétés de lin à fleurs de couleur rose, carnée ou blanche. Les plantes fleurissent profusément; mais les fleurs sont éphémères et ne s'épanouissent qu'une seule fois. De bon matin, tandis que le lin est en fleur, la parcelle ou le champ est une étendue toute bleue; mais avant bien des heures la plupart des fleurs se sont fanées et sont tombées. Les capsules à graines ont dix cellules ou divisions dont chacune contient une seule graine.

Les graines sont plates, de forme ovale, brun foncé et à surface lisse et polie. La partie extérieure des graines contient une substance mucilagineuse qui se dissout aisément dans l'eau bouillante. En les faisant tremper quelque temps dans l'eau bouillante on obtient l' "eau de graine de lin" qui s'emploie comme boisson tempérante dans certaines maladies inflammatoires. On dit que les graines contiennent environ 15 pour 100 de mucilage; elles fournissent aussi une forte quantité, de 22 à 27 pour 100 de leur poids, d'huile, qui est connue dans le commerce, sous le nom d'huile de graine de lin (linseed oil) et que l'on emploie en quantité considérable pour la fabrication des peintures. Pour extraire l'huile on moud la graine et la chauffe à la vapeur, et, pendant qu'elle est chaude, on la soumet à une forte pression à l'aide de la presse hydraulique, ce qui fait écouler l'huile; le résidu après extraction de l'huile est connu sous le nom de tourteau de lin et, à l'état moulu, est très employé comme nourriture du bétail.

Les fibres du lin sont ce qui lui donnent sa plus grande valeur. Quand on coupe en travers une tige de cette plante, on voit au centre la moelle, entourée d'une couche de fibres ligneuses; en dehors de celles-ci est l'écorce intérieure qui consiste en fibres très longues et remarquablement solides; le tout est recouvert d'une peau ou épiderme. La valeur de la plante dépend de l'abondance, de la longueur et de la qualité des fibres, caractères que le lin ne peut acquérir que dans un climat favorable. Les fibres du lin sont très solides et très propres à être filées; et, comparativement au coton, à la laine et à la soie, elles sont bonnes conductrices de la chaleur, les tissus de lin étant proverbialement frais.

### Culture du lin pour filasse en Canada

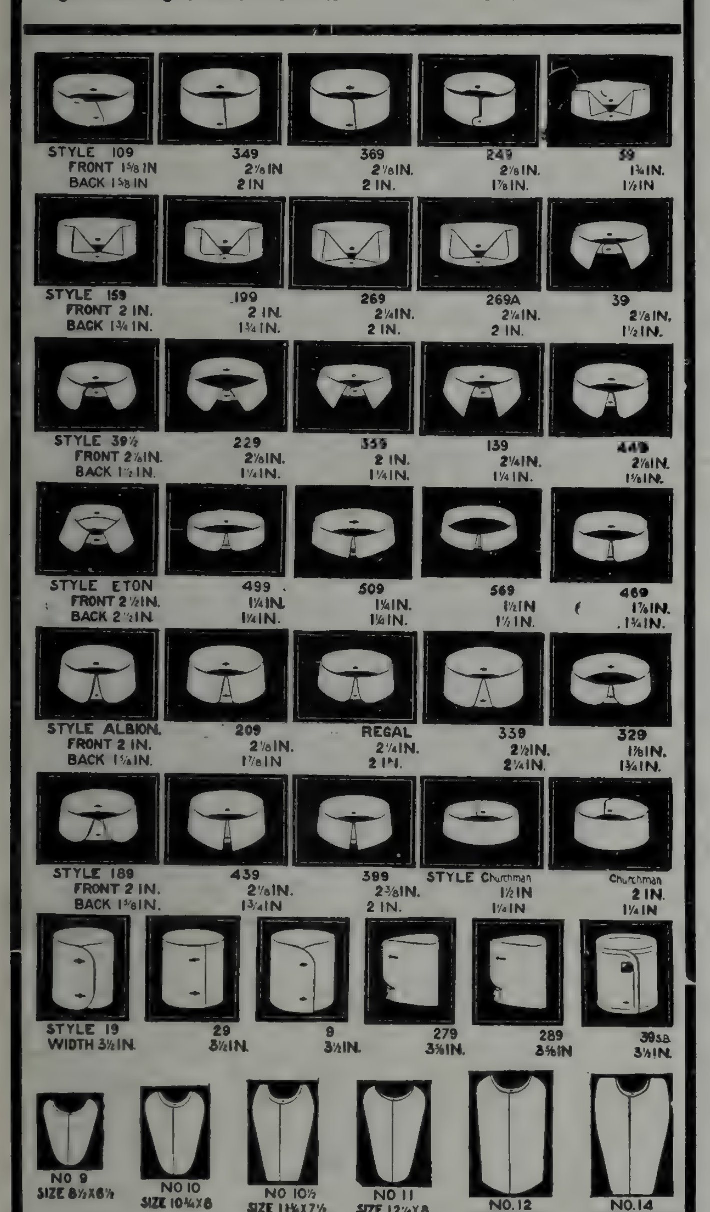
On cultive le lin pour filasse depuis un grand nombre d'années dans quelques parties de l'ouest de l'Ontario, le rendement en graine étant dans ces circonstances une considération secondaire. Pour réussir dans la culture du lin, on dit qu'il est nécessaire que le climat soit humide; dans les saisons où la chute de pluie est faible, le lin produit moins de filasse et la filasse est de moins bonne qualité. La quantité de graine employée dans l'ouest de l'Ontario quand on sème le lin pour filasse, est, dit-on, d'environ 80 lbs. à l'acre, ce qui suffit pour donner une pousse drue, les plantes étant assez serrées pour que les tiges soient longues et droites et fournissent alors une filasse de bonne qualité. On sème ordinairement la graine dans l'Ontario pendant la dernière semaine d'avril ou au commencement de mai, le plus souvent avec un semoir à la volée ou bien à la main, et on recouvre la graine par un léger hersage. Si l'on cultive le lin pour sa filasse, on le récolte toujours en l'arrachant, car on peut ainsi obtenir une filasse plus longue et on en obtient davantage. Dans certaines localités ce sont des hommes qui font ce travail; dans d'autres ce sont surtout des femmes et des enfants. On arrache avant que les capsules de graines soient tout à fait mûres, lorsque leur couleur commence à passer du vert au brun pâle. A mesure qu'on arrache les plantes, on les lie en faisceaux ou petites gerbes que l'on met en tas dans les champs, et lorsqu'elles sont sèches on les met à couvert. On les bat à l'aide d'une machine spéciale qui fait tomber les graines sans briser les fibres de la tige; ensuite on fait rouir les tiges et on les teille, et on prépare ainsi la filasse pour le marché.

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.
EN
"CAOUTCHOUC"

# "ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES




Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

*AGENTS:*

*DUNCAN BELL* — Montreal Que.

*J. A. CHANTLER* — Toronto, Ont.

# MARQUE HEALTH

Voyez les échantillons, particulièrement ceux des Corps Ruben's et Brownie.

La Marque Health couvre les lignes suivantes : COMBINAISONS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CORPS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CACHE-CORSET, MAILLOTS NOIRS.

Placez vos ordres maintenant pour vous assurer une prompte livraison.

*Distributeurs en Gros :*

Greenshields Limited

MONTREAL.

# DENTELLES, BRODERIES, COLS en DENTELLES, CEINTURES.



NOS voyageurs sont maintenant en route avec un des plus beaux assortiments qui aient jamais été offerts au Canada.

Nous représentons des **Manufacturiers uniquement, et non des Maisons à Commission Européennes.** D'autres maisons peuvent prétendre être les plus fortes maisons de dentelles au monde. **Nos prix sont plus éloquents.**

Nous tenons entièrement compte de la baisse récente des prix.

Notre assortiment de Cols en dentelle et de Ceintures pour Noël contient les toutes dernières nouveautés Européennes.

Il est avantageux pour vous de voir notre ligne. Quand vous serez en ville venez nous voir. **Toujours** quelque cho e de **nouveau à offrir.**

Notre stock est bien assorti en nouveautés de vente courante.

## R. C. BACH

**146, rue St-Jacques, MONTREAL**

**Boi e de poste 64**

### Rouissage (Retting)

La manière ordinaire de faire rouir le lin séché consiste à le faire tremper dans des étangs dont l'eau n'est pas dure ou calcaire et qui ont environ quatre pieds de profondeur. On place dans ces étangs les faisceaux de tiges les uns contre les autres et les racines en bas. On les recouvre d'une couche de paille que l'on charge de matières assez pesantes pour maintenir le lin sous l'eau. La fermentation commence bientôt avec dégagement de gaz, et la décomposition des tissus tendres des plantes de lin a quelquefois lieu très rapidement. Au bout de quelques jours la fermentation devient moins active, et est entièrement terminée après dix à quatorze jours, la durée variant suivant la température; mais, quand on trouve que, si lo'n brise les tiges, la filasse se sépare facilement du tissu ligneux ramolli, on retire les faisceaux de l'eau et on les étend également sur le gazon. Après les avoir laissés ainsi exposés pendant une quinzaine de jours, on profite du premier temps frais pour ramasser le lin, qui est alors prêt pour l'opération suivante.

On a proposé diverses modifications de ce procédé de douissage et on les a mises en pratique; dans les unes on chauffe l'eau, dans d'autres on y ajoute divers produits chimiques, toutes ayant pour but d'obtenir plus rapidement l'effet voulu sans nuire à la filasse.



### Teillage (Scutching)

Le teillage est le procédé par lequel on débarrasse la filasse de la partie ligneuse de la tige qui y adhère encore après le rouissage, et la rend ainsi prête à vendre. On a imaginé diverses machines dans ce but, mues soit par l'eau, soit par la vapeur. On fabrique ces teilleuses mécaniques et s'en sert en vue de produire la plus grande quantité possible de filasse longue et nette avec le moins de déchet possible.

Le Bulletin II du recensement de 1906, qui traite des manufactures du Canada, donne les détails suivants concernant la production du lin teillé dans ce pays:

Nombre d'établissements de teillage, 23 (dont 22 dans l'Ontario).

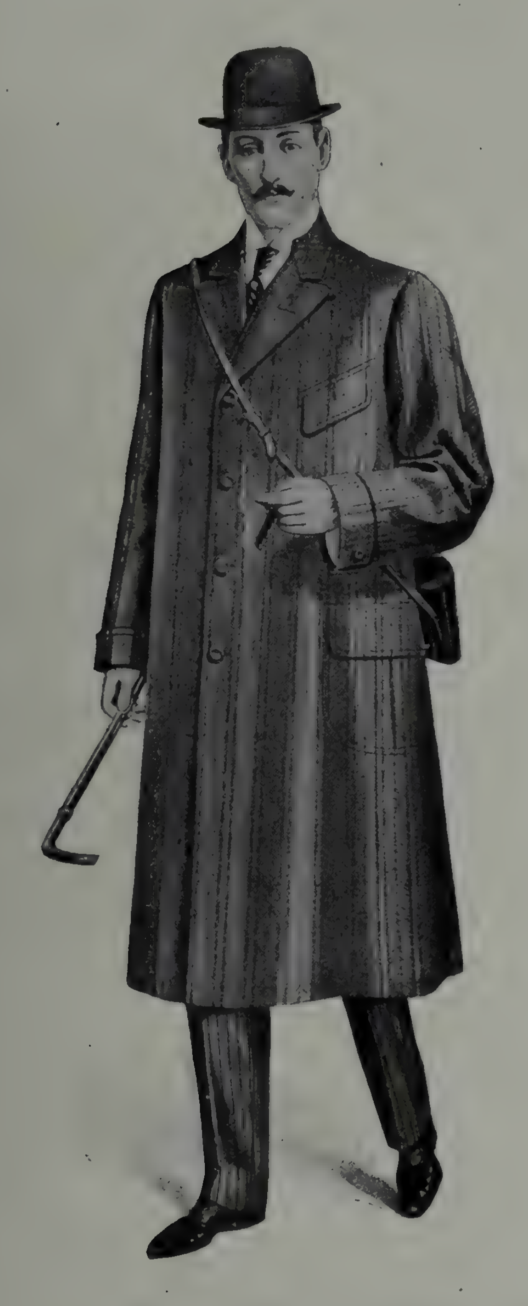
| | |
|---|---|
| Valeur du terrain, des bâtiments et de l'installation. . | $105,750 |
| Capital d'exploitation. . . . . | 115,000 |
| Gages payés, total. . . . . . . . | 144,396 |
| Valeur de la filasse produite | 241,932 |

Par ces chiffres on verra que la production du lin teillé ne peut pas être clas-

sée parmi les industries importantes du Canada.

### Culture du lin pour graine

Dans ce pays on cultive davantage le lin pour sa graine. D'après le recensement du Canada en 1900, la superficie consacrée à la culture du lin et les rendements en graine dans les différentes provinces, sont indiquées comme suit pour 1890 et 1900:





| | 1890. Superficie. | 1890. Graine produite. | 1900. Superficie. | 1900. Graine produite. |
|---|---|---|---|---|
| | acres. | boisseaux. | acres. | boisseaux. |
| Ile du Prince-Edouard.. | 75 | 746 | 28 | 281 |
| Nouvelle-Ecosse... ... | [illegible] | 410 | . ... | 58 |
| Nouveau-Brunswick.. | 92 | 459 | 57 | 283 |
| Québec.... ........ | 2,878 | 29,476 | 1,881 | 19,309 |
| Ontario............. | 6 775 | 71 339 | 6,388 | 67,296 |
| Manitoba............. | 6,089 | 34,588 | 14,404 | 81,898 |
| Saskatchewan et Alberta.. | 153 | 1,462 | 327 | 3,113 |
| Colombie Anglaise.... | 91 | 364 | 1 | 4 |
| Totaux pour le Canada | 16,236 | 138,844 | 23,086 | 172,242 |

Ces chiffres font voir qu'il y a eu diminution dans la superficie en lin pendant les dix années de 1890 à 1900 dans toutes les provinces de l'Est et dans la Colombie Anglaise, tandis qu'au Manitoba il y a eu une augmentation considérable, et une légère augmentation dans la Saskatchewan et l'Alberta.

Le recensement récent des provinces du Nord-Ouest accuse des augmentations remarquables dans la production de la graine de lin en 1905 et en 1906, surtout dans la Saskatchewan; l'augmentation est aussi considérable dans l'Alberta. En 1905, il y a eu une moindre superficie en lin au Manitoba; mais, la récolte ayant été plus forte cette année-là, il y a eu augmentation dans la quantité de graine de lin produite. En 1906 le territoire et le rendement, au Manitoba, ont été plus considérables, et l'augmentation a continué l'année suivante, d'après ce que nous lisons dans le rapport sur les récoltes du Manitoba publié en décembre 1907.

| | Superficie en lin. | Graine produite. Total. | Graine produite. Par acre. | |
|---|---|---|---|---|
| 1905. | acres. | boisseaux. | bois. | lb. |
| Total dans les provinces du Nord-Ouest.......... | 45,812 | 608,242 | 13 | 27 |
| Se répartissant comme suit— | | | | |
| Manitoba. ............ | 9,205 | 110,041 | 11 | 95 |
| Saskatchewan ........ | 35,664 | 486,578 | 13 | 64 |
| Alberta .............. | 943 | 11,623 | 12 | 32 |
| 1906. | | | | |
| Total dans les provinces du Nord-Ouest.......... | 131,819 | 1,818,780 | 13 | 79 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Se répartissant comme suit— | | | | |
| Manitoba | 16,501 | 227,796 | 13 | 80 |
| Saskatchewan | 108,834 | 1,504,814 | 13 | 82 |
| Alberta | 6,484 | 86,170 | 13 | 28 |
| 1907. | | | | |
| Extrait du relevé des récoltes du Manitoba, 14 décembre 1907— | | | | |
| Manitoba | 25,915 | 317,347 | 12 | 25 |
| Extrait du rapport final sur les récoltes de grain publié le 20 février 1907 par le gouvernement de la province de la Saskatchewan— | | | | |
| Saskatchewan | 125,029 | 1,364,716 | 10 | 91 |

Nous n'avons pas encore reçu le rapport de l'Alberta pour 1907

La graine de lin, ainsi que nous l'avons déjà dit, est employée surtout pour la fabrication de l'huile de graine de lin. Il y a trois grandes huileries, une à Montréal, une à Baden (Ontario), et une à Winnipeg. La capacité totale de ces huileries est considérable, et toute l'huile qu'elles fabriquent trouve emploi dans le pays. La demande est plus élevée que l'approvisionnement, et l'insuffisance de graine produite en Canada fait qu'il faut en importer de grandes quantités, et nous importons aussi de l'étranger des quantités cosidérables d'huile de graine de lin. Le tourteau qui reste après l'expression de l'huile et qui est si estimé comme aliment nutritif du bétail, est en partie consommé en Canada; l'autre partie est exportée en Grande-Bretagne.

### Peut-on dans le Nord-Ouest du Canada produire du bon lin pour filasse ?

En 1896 nous avons fait aux différentss fermes expérimentales de l'Etat quelques expériences dans le but de nous assurer si l'on pouvait avec avantage produire de la filasse de lin dans les différents climats du Canada où sont situées ces fermes expérimentales, et aussi afin de recueillir des renseignements sur la quantité de graine à semer à l'acre et sur le meilleur moment pour le semis.

Nous nous procurâmes chez M. J. Livingston, de Baden (Ontario), une quantité suffisante de graine de la meilleure sorte qu'on pût obtenir et qui avait été cultivée une année dans ce pays après avoir été importée de Russie. M. Livingston s'occppait en grand de l'industrie du lin en Canada et fabriquait de la filasse et de l'huile. Nous fournîmes de cette graine à chacune des fermes expérimentales. Nous envoyâmes avec la graine des instructions recommandant de choisir un terrain de nature aussi uniforme que possible, bien ameubli et assez grand pour être divisé en huit parcelles de 1-10 d'acre. Deux de ces parcelles devaient être ensemencées de bonne heure au printemps à chaque ferme, et deux autres le même jour de chacune des quatre semaines suivantes, la période des semis étant ainsi de trois semaines. La quantité de graine à employer à chaque semis était à raison de 40 lb. à l'acre pour l'une des parcelles et de 80 lb. à l'acre pour l'autre. D'après les instructions, lorsque le lin avait atteint le degré de maturité auquel environ un tiers des graines étaient mûres, le lin devait être arraché sur une moitié de chaque parcelle et attaché en petits faisceaux; puis après l'avoir laissé sécher dans le champ on devait déterminer le poids de tiges récolté. Dans l'autre moitié de chaque parcelle on devait laisser mûrir la graine, ensuite récolter le lin et le battre afin de déterminer le rendement en graine. Nous avions aussi fait des arrangements pour qu'un ballot des tiges arrachées dans chaque parcelle et du poids de 50 lb. fût préparé et expédié à MM. J. et J. Livingston, à Baden (Ontario), pour être roui et teillé et pour que la quantité et la qualité de la filasse fussent déterminées dans chaque cas. Ces essais de culture furent faits à la ferme expérimentale centrale, à Ottawa, et aux fermes succursales de Nappan (Nouvelle-Ecosse), de Brandon (Manitoba), d'Indian-Head (Saskatchewan) et d'Agassiz (Colombie Anglaise).

Les instructions données furent soigneusement suivies, et les 400 lb. de lin arraché et séché à chaque ferme furent envoyées à Baden. Le rapport de MM. Livingston, lorsqu'ils eurent achevé les essais, fut que le lin récolté à Nappan, à Ottawa et à Agassiz avait produit une proportion avantageuse de filasse de bonne qualité, mais que les échantillons récoltés à Brandon et à Indian-Head n'avaient donné qu'un faible rendement en filasse, laquelle était de qualité inférieure. Leur opinion était que la filasse produite avec le lin récolté à ces deux dernières fermes n'était pas suffisante pour rémunérer le coût du travail.

### Pruduction de lin séché pour filasse à Ottawa.

Le rendement le plus élevé en lin arraché récolté à Ottawa—7,878 lb. par acre—fut celui d'une parcelle ensemencée le 7 mai, de 80 lb. de graine à l'acre. Ensuite venait en fait de rendement la parcelle ensemencée le 14, aussi à raison de 80 lb. à l'acre. Le lin arraché dans ce cas pesait 6,657 lb. par acre. Le poids moyen des tiges arrachées dans les parcelles ensemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 4,650 lb. par acre, tandis que les quatre parcelles ensemencées de 40 lb. à l'acre avaient donné une moyenne de 5, 616 lb de lin séché par acre.

### A Nappan (Nouvelle-Ecosse).

Le rendement le plus élevé en lin arraché récolté à Nappan—8,200 lb. par acre—fut celui d'une parcelle ensemencée le 4 juin de 40 lb. de graine à l'acre; ensuite venait le rendement—6,000 lb. par acre—d'une parcelle ensemencée le 28 mai de 80 lb. à l'acre. Le poids moyen de tiges séchées récoltées dans les parcelles ensemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 4,650 lb. par acre, tandis que les quatre ensemencées de 40 lb. à l'acre avaient donné une moyenne de 5,350 lb. par acre.

### A Brandon (Manitoba).

Le rendement le plus élevé en lin arraché à Brandon—1,900 lb. par acre—fut celui d'une parcelle ensemencée le 23 mai de 40 lb. de graine à l'acre. Ensuite venait le rendement—1,270 lb. par acre—d'une parcelle ensemencée le 6 juin de 80 lb. de graine à l'acre. Le poids moyen des tiges arrachées et séchées récolté dans les parcelles ensemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 1,237 lb. par acre, tandis que quatre parcelles ensemencées de 40 lb. de graine à l'acre avaient donné une récolte moyenne de 1,327 lb. par acre.

### A Indian-Head (Saskatchewan).

Le rendement le plus élevé en lin arraché récolté à Indian-Head—4,240 lb. par acre—fut celui d'une parcelle ensemencée le 23 mai de 80 lb. de graine à l'acre. Ensuite venait le rendement—4,120 lb. par acre—d'une parcelle ensemencée le 30 mai de 80 lb. de graine à l'acre. Le poids moyen de lin arraché et séché dans les parcelles ensemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 4,030 lb. par acre, tandis que les quatre parcelles ensemencées de 40 lb. à l'acre avaient donné une récolte moyenne de 3,380 lb. de lin séché par acre.

### A Agassiz (Colombie Anglaise).

Le rendement le plus élevé en lin arraché et séché récolté à Agassiz—3,400 lb. par acre—fut celui d'une parcelle ensemencée le 15 mai de 30 lb. de graine à l'acre; ensuite venait le rendement—3,280 lb. par acre—d'une parcelle ensemencée le 22 mai de 80 lb. de graine dans les quatre parcelles ensemencées de 80 lb. de graine à l'acre. Le poids moyen du lin arraché et séché dans les quatre parcelles ensemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 2,740 lb., tandis que le poids moyen de la récolte dans les quatre parcelles ensemencées de 40 lb. de graine à l'acre était de 2,490 lb.

Ces chiffres font voir qu'à Ottawa, à Indian-Head et à Agassiz ce sont les parcelles ensemencées de 80 lb. de graine à l'acre qui ont produit le poids le plus élevé de lin arraché par acre, tandis qu'à Nappan et à Brandon l'avantage en poids était en faveur des parcelles ensemencées de 40 lb. de graine à l'acre.

### Continuation des essais de lin pour graine.

Comme les résultats obtenus en 1896 quant à la faible quantité et à la pauvre qualité de la filasse qu'on pouvait obtenir du lin récolté dans les provinces du Nord-Ouest du Canada étaient d'accord

avec l'opinion générale d'experts qui avaient mis en oeuvre du lin de même qualité dans des climats semblables de l'Ouest des Etats-Unis, nous les avons considérés comme concluants et n'avons pas cru nécessaire de répéter les essais Nous avons toutefois pendant plusieurs années continué les essais de culture du lin pour sa graine, en employant 40 et 80 lb. de graine à l'acre dans chacun des quatre semis faits à intervalles d'une semaine. Dans tous les essais subséquents nous avons laissé mûrir les tiges, et les avons ensuite fauchées et battues.

RESULTATS D'ESSAIS DE CULTURE DU LIN POUR GRAINE.

| | Rendement le plus élevé. | | Semence à l'acre. | Date du semis. | Deuxième rendement le plus élevé. | | Semence à l'acre. | Date du semis. | Produit moyen de 40 livres à l'acre. | | Produit moyen de 80 livres à l'acre. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Quatre ans à Ottawa, Ont. | boiss. | lb. | livres. | | boiss. | lb. | livres. | | boiss. | lb. | boiss. | lb. |
| 1896 | 17 | 8 | 40 | 14 mai | 15 | 15 | 80 | 14 mai | 13 | 31 | 12 | 11 |
| 1897 | 10 | 30 | 40 | 26 mai | 9 | 26 | 40 | 19 mai | 9 | 23 | 7 | 35 |
| 1898 | 13 | 42 | 80 | 25 avril | 13 | 12 | 40 | 25 avril | 9 | 33 | 12 | 51 |
| 1902 | 9 | 20 | 80 | 30 avril | 8 | 40 | 40 | 30 avril | 8 | 10 | 7 | 30 |
| Deux ans à Nappan, N.-E. | | | | | | | | | | | | |
| 1896 | 34 | 20 | 40 | 4 juin | 32 | 40 | 80 | 21 mai | 24 | 43 | 25 | 43 |
| 1899 | 21 | 30 | 80 | 18 mai | 21 | 30 | 80 | 1er juin | 16 | 53 | 19 | 53 |
| Quatre ans à Brandon, Man. | | | | | | | | | | | | |
| 1896 | 17 | 26 | 80 | 6 juin | 17 | 8 | 80 | 16 mai | 14 | 14 | 16 | 45 |
| 1897 | 14 | 16 | 80 | 2 juin | 12 | 48 | 80 | 9 juin | 10 | 52 | 12 | 38 |
| 1898 | 28 | 32 | 40 | 28 mai | 25 | 00 | 80 | 28 mai | 22 | 15 | 19 | 29 |
| 1900* | 7 | 8 | 40 | 12 mai | 6 | 44 | 80 | 12 mai | 6 | 19 | 6 | 24 |
| Quatre ans à Indian-Head. | | | | | | | | | | | | |
| 1896 | 13 | 12 | 80 | 23 mai | 12 | 48 | 80 | 16 mai | 10 | 25 | 12 | 13 |
| 1897 | 13 | 30 | 40 | 25 mai | 13 | 10 | 80 | 18 mai | 10 | 27 | 12 | 24 |
| 1898 | 22 | 00 | 80 | 28 mai | 16 | 00 | 80 | 21 mai | 11 | 22 | 17 | 10 |
| 1899 | 21 | 10 | 80 | 9 juin | 21 | 00 | 80 | 26 mai | 18 | 26 | 19 | 21 |
| Trois ans à Agassiz C. A. | | | | | | | | | | | | |
| 1896 | 12 | 8 | 80 | 22 mai | 12 | 8 | 80 | 15 mai | 7 | 28 | 8 | 52 |
| 1899 | 18 | 32 | 40 | 19 mai | 17 | 48 | 40 | 12 mai | 16 | 4 | 15 | 20 |
| 1900 | 11 | 4 | 80 | 24 avril | 9 | 16 | 80 | 1er mai | 7 | 28 | 8 | 54 |

* La saison de 1900 fut très peu favorable dans le Manitoba, par suite de fortes gelées printanières et d'une séche esse très exceptionnelle.

Il paraît ressortir de ces résultats que, lorsqu'on sème le lin pour sa graine seulement, le semis de 40 lb. de graine à l'acre ne donne pas toujours une récolte aussi forte que celui de 80 lb. à l'acre. Les rendements en graine obtenus dans les quatre années d'essais à Brandon présentent une différence moyenne de 23 lb. par acre en faveur du semis de 80 lb. de graine, tandis qu'à Indian-Head le plus dru des deux semis a donné un gain de 2 boisseaux 1-2 par acre. Ces essais ont toutefois été faites dans un terrain qui avait été plusieurs années en culture, et ceci peut avoir quelque peu affecté les résultats. Sur nouveau défoncement, l'opinion générale fondée sur l'expérience est que la quantité de 40 lb. de graine à l'acre est suffisante. Quant au meilleur moment pour le semis dans les provinces du Nord-Ouest, on recommande ordinairement de semer pendant la seconde moitié de mai. La graine choisie pour semence doit être rondelette, bien développée, d'une bonne couleur et sans mauvaises graines. Dans les grands champs on sème en général à l'aide du semoir.

Il a été encore fait quelqeus essais de culture de lin aux fermes d'Indian-Head et de Brandon en employant les quantités suivantes de semence:

| Semence à l'acre. | Indian-Head. — Années de culture. | Produit moyen. | | Brandon. — Années de culture. | Produit moyen. | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| lb. | | boiss. | lb. | | boiss. | lb. |
| 20 | 4 ans : 1901-4-5-6 | 15 | 27 | 1 an : 1901 | 11 | 14 |
| 30 | 4 ans : 1901-4-5-6 | 17 | 28 | 1 an : 1901 | 11 | 14 |
| 40 | 5 ans : 1901-2-4-5-6 | 21 | 13 | 2 ans : 1901-3 | 17 | 48 |
| 50 | 2 ans : 1904-5 | 14 | 1 | 1 an : 1903 | 18 | 32 |
| 60 | 1 an : 1902 | 16 | 16 | 1 an : 1903 | 22 | 28 |
| 70 | | | | 1 an : 1903 | 21 | 4 |
| 80 | | | | 1 an : 1903 | 20 | 20 |
| 90 | | | | 1 an : 1903* | 19 | 36 |
| 100 | | | | 1 an : 1903 | 17 | 48 |

A juger d'après les récoltes produites et la qualité de la graine récoltée, il est évident que les conditions dans les provinces du Nord-Ouest du Canada sont favorables pour la production de la graine de lin. Ainsi qu'aux Etats-Unis, c'est dans le Nord-Ouest que cette industrie s'est le plus développée. Aux Etats-Unis, où la production annuelle varie entre vingt-cinq et presque trente millions de boisseaux, le Dakota du Nord produit environ moitié de la récolte entière; si au produit de cet Etat on ajoute celui du Dakota du Nord et du Minnésota, on trouve que ces trois Etats contribuent pour plus des trois quarts à la production totale.

Au Etats-Unis le rendement moyen en graine de lin par acre pendant les cinq années jusqu'à 1907 a été de 9.6 boisseaux.

La production de la graine de lin en Canada n'a pas été suffisante pour satisfaire à la demande des huileries. C'est pourquoi il en a été importé de grandes quantités des Etats-Unis et de la république Argentine. La quantité apportée en Canada pendant 1906 a été d'environ 500,000 boisseaux. On importe en outre une grande quantité d'huile de graine de lin, que l'on pourrait fabriquer avec avantage dans le pays si la récolte de graine y était assez grande. Le gouvernement canadien, dans l'intérêt de l'agriculture du pays, a imposé sur la graine de lin un droit de dix centins par boisseau, et tant que la demande dépassera tellement l'approvisionnement ,ce sera pour les cultivateurs un grand encouragement à semer du lin sur une plus grande échelle.

### Sol et traitement.

Un sol profond, bien ameubli et dans un bon état de fertilité, mais en même temps pas trop compacte, convient bien pour le lin. On peut même dire qu'un sol propre à la production d'une bonne récolte de grain pourra être employé avec succès pour la culture du lin. Dans la plupart des pays où l'on cultive le lin, on le fait prendre place parmi les cultures d'une rotation régulière, que chaque cultivateur arrange suivant ses conditions particulières et de manière à ce que le lin revienne régulièrement une fois tous les quatre ou cinq ans. Une rotation communément suivie dans les contrées où l'on cultive le lin est, me dit-on: avoine, seigle, blé, trêfle et lin. On considère le trêfle comme étant l'une des meilleures cultures qui puisse précéder le lin, parce que ses racines pénètrent profondément dans le sol et amènent à la surface des approvisionnements de fertilité que beaucoup d'autres plantes n'atteignent pas. Le trêfle capte aussi et emmagasine de l'azote de l'atmosphère, et, lorsqu'on l'enfouit, il fournit à la culture suivante une quantité considérable de cet important élément. Dans les sols de "prairies" du Nord-Ouest on peut semer le lin sur un premier défoncement; mais il produit ordinairement davantage

sur billons retournés ou sur une jachère propre. Pour rendre ceci clair à ceux qui ne sont pas au fait des méthodes de culture des "prairies", nous pouvons dire qu'au premier défoncement du gazon des "prairies" on tourne en général sens dessus dessous un large et mince billon de deux pouces seulement d'épaisseur; et, si l'on a fait ce travail au printemps, le terrain est prêt pour le retournement (backsetting) au commencement de l'automne, c'est-à-dire pour un second labour en travers du premier et en reetournant les billons jusqu'à environ quatre pouces de profondeur. On tranche ainsi le gazon décomposé, on le retourne et le recouvre d'une couche de deux pouces de sol nouveau pris au-dessous. Dans beaucoup de parties des provinces du Nord-Ouest, le retournement des billons est la préparation ordinaire pour une culture de blé. Après ce retournement des billons, il est bon de travailler légèrement au pulvérisateur à disques le sol que l'on vent ensemencer de lin, en ajustant le pulvérisateur de telle sorte qu'il tranche bien la terre, mais sans déchirer le gazon. On ensemence ensuite, et on roule le terrain de manière à bien affermir le sol. Beaucoup de cultivateurs défoncent le sol plus profondément, jusqu'à trois ou quatre pouces, puis le travaillent au pulvérisateur à disques, l'ensemencent et le roulent. En semant le lin sur défoncement neuf, on a pour recevoir la semence un terrain comparativement exempt de mauvaises herbes, ce qui est un grand avantage pour une culture de lin. Le cultivateur retire ainsi du profit de cette partie de son terrain dès la première année, et la culture du lin a pour effet de faire décomposer le gazon, de sorte qu'en automne, on peut labourer jusqu'à la profondeur ordinaire.

### Maladie du lin

Une maladie appelée "brûlure du lin" (flax wilt) a beaucoup attiré l'attention dans le Nord-Ouest des Etats-Unis. On dit que cette maladie est due au développement d'un champignon. Elle se manifeste par le fait que les jeunes plantes se flétrissent comme par l'effet de la sécheresse ou d'une chaleur intense. Elle apparaît dans les champs par taches qui n'ont d'abord que trois ou quatre pieds de diamètre; mais, si l'on n'arrête pas la maladie, ces taches s'agrandissent peu à peu jusqu'à ce qu'enfin toute la récolte peut se trouver affectée. La brûlure du lin se fait voir le plus souvent là où l'on a cultivé du lin plusieurs fois de suite dans le même terrain. On voit par là l'importance qu'il y a à faire alterner cette culture avec celle d'autres plantes. La "brûlure du lin" ne nous a encore jamais été signalée dans les provinces du Nord-Ouest; mais nous n'échapperons probablement pas longtemps à cette maladie, à moins qu'on ne puisse l'éviter par une stricte attention à suivre une rotation bien entendue.

### Le lin est-il une culture particulièrement épuisante ?

On répond en général à cette question par l'affirmative, mais cette opinion ne paraît pas être justifié par les analyses chimiques qui ont été faites de cette plante et qui font connaître les principaux éléments de fertilité enlevés au sol pendant sa période de végétation. On peut résumer comme suit les résultats obtenus par l'examen chimique, lesquels représentent approximativement les quantités d'aliments des plantes enlevés au sol par le lin, le blé et l'avoine:

Un acre de lin produisant 15 boisseaux de graines et 2,000 livres de tiges enlève au sol:

| Lin. | Azote. | Acide phosphorique. | Potasse. |
|---|---|---|---|
| | lb. | lb. | lb. |
| Graine, 840 lb.... | 26 | 14.86 | 9.28 |
| Paille, 2,000 lb.... | 20 | 9 00 | 28.00 |
| Total... .... | 46 | 23.86 | 37.28 |

Voici maintenant pour comparaison les quantités des mêmes éléments enlevés au sol dans un acre de blé produisant 25 boisseaux de grain et 2,200 livres de tiges:

| Blé. | Azote. | Acide phosphorique. | Potasse. |
|---|---|---|---|
| | lb. | lb. | lb |
| Grain, 1,500 lb.... | 28.50 | 12.68 | 8 54 |
| Paille, 2,200 lb.... | 12.03 | 4.96 | 20.57 |
| Total..... ... | 40.53 | 17.64 | 29.11 |

De même, un acre d'avoine produisant 50 boisseaux de grain et 2,200 livres de tiges tire du sol les quantités suivantes des mêmes constituants:

| Avoine | Azote. | Acide phosphorique. | Potasse. |
|---|---|---|---|
| | lb. | lb. | lb. |
| Grain, 1,700 lb.... | 32.13 | 10.48 | 8.05 |
| Paille, 2,200 lb.... | 13.90 | 4.74 | 24.83 |
| Total......... | 46.03 | 15 22 | 32.88 |

Dans le Nord-Ouest on brûle en général la plus grande partie de la paille de toutes ces récoltes, et restitue ainsi au sol sous forme de cendre les ingrédients minéraux qui lui avaient été enlevs. Dans l'Est, où l'on utilise principalement la paille pour la litière des animaux, les constituants minéraux enlevés au sol lui sont restitués dans le fumer, de sorte qu'il y a à considérer seulement que la graine. On verra que dans le cas du blé le grain prend un peu plus d'azote et un peu moins d'acide phosphérique et de potasse que ne fait la graine de lin; tandis que le grain de l'avoine prend une grande quantité d'azote, presque un tiers de moins d'acide phosphérique et environ un huitième de moins de potasse. La différence dans l'effet épuisant de ces diverses récoltes dans un sol riche serait néanmoins à peine sensible et ne confirmerait pas l'opinion que le lin est une récolte très épuisante. Dans quelques expériences faites en 1895 à la ferme expérimentale de Brandon (Manitoba) en semant du blé, de l'avoine et de l'orge après du lin, le srésultats obtenus conduisent à la même conclusion.

### Amélioration du lin par la sélection

A la ferme expérimentale centrale nous avons trouvé les essais des différentes variétés de lin peu satisfaisants en conséquence de ce que les différentes variétés n'étaient pas pures. Le céréaliste s'occupe maintenant à multiplier un certain nombre de lignages sélectionnés de manière à obtenir des variétés qui soient réellement distinctes et homogènes. Quelques-uns des nouveaux sélectionnements seront, nous l'espérons, supérieurs aux mélanges desquels ils auront été obtenus.

---

## LES QUALITES DES VENDEURS

Certaines personnes semblent croire qu'un bon vendeur est celui qui peut décevoir, mystifier, tromper l'acheteur; en dehors de la question de moralité et considéré uniquement au point de vue du gain, cela peut être vrai quand le genre d'affaires est tel que le vendeur n'espère pas rencontrer de nouveau la même personne ou lui faire une deuxième vente. Nous prétendons toutefois, qu'une entreprise conduite de cette manière n'est pas digne d'être élevée au rang d'entreprise commerciale, dit un de nos confrères: ce n'est ni plus ni moins qu'une escroquerie.

Nous maintenons que, dans un commerce ordinaire, il n'est pas de bonne politique pour les vendeurs de pratiquer la moindre déception; une des premières choses que nous exigeons de nos vendeurs, c'est qu'ils traitent nos clients avec une honnêteté, une franchise, une loyauté absolues. Nous pensons que la valeur de ces qualités pour un vendeur ressort de toutes ses actions et, quand chacune de ses paroles en est empreinte, ces qualités ne peuvent pas être trop estimées.

Chaque acheteur, croyons-nous, est désireux de traiter avec une maison qui lui fournisse de bonnes marchandises à des prix honnêtes, qui ait des stocks en variété et en quantité suffisantes pour fournir à ses besoins sans délai et où il puisse toujours obtenir la même ligne de marchandises.

C'est un grand soulagement pour un acheteur quand il trouve une telle maison de commerce; il devrait se rendre compte immédiatement qu'il est de son intérêt de faire tous ses achats dans cette maison; il est en effet si occupé en général par les autres parties de son travail qu'il ne peut pas distraire une partie de son temps à chercher s'il a

## Intéressant pour tous les Tailleurs:

LA Hewson Woolen Mills, Limited, de Amherst, N. E., a un des plus grands et des meilleurs établissements au Canada, pour la manufacture des Draps fins en Worsted et en Laine, des Articles Tricotés, Etc.

Des voyageurs obligeants et courtois présentent maintenant les draps élégants et nouveaux pour le printemps prochain, directement aux marchands; cela élimine les services de l'intermédiaire, économise de l'argent au marchand et lui donne un choix de modèles exclusifs.

**Vendeurs pour la Province de Quebec:**

E. HAMEL, QUEBEC
W. J. HARRISON, MONTREAL

*Achetez directement du fabricant.*

## *Jobin & Harrison*

***Importateurs et Agents de Manufacturiers,***

***204, rue St. Jacques, Montreal.***

¶MM. Jobin & Harrison sont sur la route visitant les provinces de Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse, de l'Ile du Prince-Edouard et le district du Cap Breton, avec leurs nouveaux assortiments en Marchandises du Printemps, comprenant Chapeaux et Casquettes, ainsi qu'un assortiment de fourrures confectionnées des plus nouveaux modèles pour livraison immédiate, des lainages et des vêtements pour les Provinces Maritimes. Ayant des lignes exceptionnellement bonnes, ils espèrent obtenir des résultats excellents.

## Ne renvoyez pas des clients

sous prétexte que vous ne pouvez pas trouver des sous-vêtements à leur taille parmi ceux que vous tenez. Prenez leur mesure et commandez leurs grandeurs en



### Sous-Vêtements Irrétréecissables de Stanfield.

Toutes les grandeurs de 22 à 70 pouces, mesure de poitrine, en trois pesanteurs pour l'hiver; chaque vêtement garanti absolument irrétrécissable.

Pensez seulement à la variété splendide qui vous est suffisante pour accommoder chaque buste, gros ou petit, aussi bien qu'un buste normal. Écrivez donc pour avoir des échantillons des Sous-Vêtements de Stanfield, de sorte que vous puissiez examiner leur qualité avec soin.

**STANFIELDS Limited, - Truro, N.E.**

## St.George



**UNSHRINKABLE**
*UNDERWEAR FOR MEN*

### Sous-Vêtements pour Hommes, Marque St-George,

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

**WOOLNAP**
**(POUR CHALEUR EXTRA)**

porte aussi la marque de commerce St-George pour votre protection et pour la nôtre.

été fraudé sur la qualité ou les prix des marchandises.

Nous savons par expérience qu'il est très satisfaisant, quand on fait un achat, de sentir qu'on a affaire à une maison jouissant d'une telle réputation. En réalité, nous nous sommes imposé comme règle de ne commercer qu'avec des maisons de cette sorte.

Pour qu'une maison de commerce acquière et conserve la réputation de faire des transactions loyales, il ne suffit pas que la maison elle-même soit honnête; il faut que la politique adoptée par elle se réfléchisse dans la manière de faire des vendeurs, qui, dans nombre de cas, sont les seules personnes faisant partie de la maison de vente que les commerçants rencontrent jamais. De là l'importance de vendeurs ayant une bonne moralité, qui, en sollicitant des commandes, ne disent rien que leur maison ne puisse endosser. Il est donc évident qu'une maison d'affaires honnête ne peut pas employer des vendeurs manquant de sincérité, car rien ne pourrait lui causer plus de préjudice que l'entremise de tels hommes.

D'autre part, une maison vendant des marchandises inférieures a besoin de vendeurs qui puissent et veuillent mentir suffisamment pour dissimuler cette infériorité sous le manteau de paroles plausibles. Par conséquent, quand on rencontre un vendeur dont les paroles sont toujours correctes, un vendeur qui ne s'abaisse pas à de fausses représentations, on peut être convaincu que la maison pour laquelle il travaille est honnête et digne de confiance; on est alors disposé à traiter avec lui.

Pour qu'un vendeur produise cette impression sur les commerçants, il lui faut quelque chose de plus qu'une simple abstention de mensonge. Il doit s'en tenir à ce qu'il sait être vrai, sans mentir délibérément, ni mélanger des choses imaginées, des opinions et des faits d'une manière qui pourrait décevoir le client ou l'induire en erreur; celui-ci ayant appris qu'il a été trompé, achètera rarement du même vendeur une autre fois, la maison perdra un client.

Beaucoup de vendeurs sont enclins à répondre négligemment aux questions qui leur sont posées, quelquefois dans l'intention de tromper, mais beaucoup plus souvent probablement dans le but de dissimuler leur ignorance du sujet en question. C'est une pratique qu'il faut sévèrement condamner. Nous préférons de beaucoup que nos vendeurs avouent leur ignorance au client et lui conseillent de nous demander des renseignements, si la chose en vaut la peine. Bien qu'on ne demande pas aux vendeurs de donner aux clients des explications inusitées ou techniques, il est cependant excessivement désirable qu'ils aient une connaissance approfondie des marchandises qu'ils ont en mains, de manière à pouvoir les décrire et répondre aux questions qui leur seront vraisemblablement posées.

Une erreur fréquemment commise par les vendeurs consiste à insister auprès d'un homme occupé pour qu'il lui accorde une audience; cet homme en est ennuyé et ne reçoit pas le vendeur comme il le devrait. Outre le tact que le vendeur doit avoir, il va sans dire qu'il doit être habile et affable.

Les commerçants qui sont depuis longtemps en affaires se rappelleront qu'autrefois les vendeurs avaient coutume de boire et de se livrer à des orgies avec les clients. A cette époque, certains marchands tenaient des bars dans leurs magasins, d'autres avaient des cruches ou des bouteilles de whisky sous la main pour leurs clients, et on pensait que les vendeurs devaient emmener les clients au dehors et leur offrir à boire, afin de conserver leur clientèle.

Cette coutume a presque totalement disparu aujourd'hui; les affaires se font maintenant plus strictement sur une base de mérite qu'autrefois. Depuis longtemps, nous avons posé comme règle que, si la clientèle d'un homme ne pouvait pas être obtenue sans que nos vendeurs boivent avec lui, il valait mieux nous en passer.

## PAGINATION DES ANNONCES





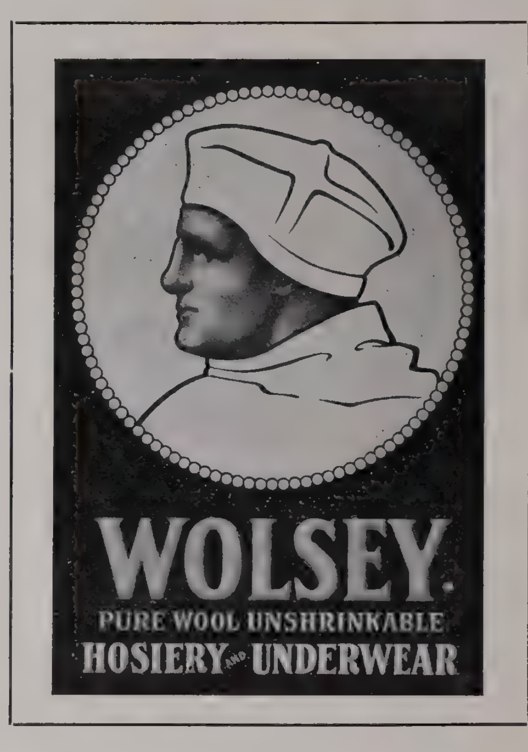

**DECEMBRE 1908**

# Matthews, Towers & Company.

Montreal, • Canada.

QUARTIERS GENERAUX POUR








## Bonneterie et Sous-Vêtements.

NOUS tenons les plus belles merceries pour Hommes aujourd'hui au Canada et cela en la quantité la plus considérable ; nos échantillons offerts maintenant prouveront la vérité de nos assertions.

M. J. A. DELISLE nous représente dans la Province de Québec et ira vous voir au cours régulier de sa tournée. Nous vous prions de bien vouloir lui réserver vos ordres.

Donnez-nous l'occasion de vous montrer notre assortiment et nous sommes sûrs que vous tiendrez nos Merceries pour Hommes.

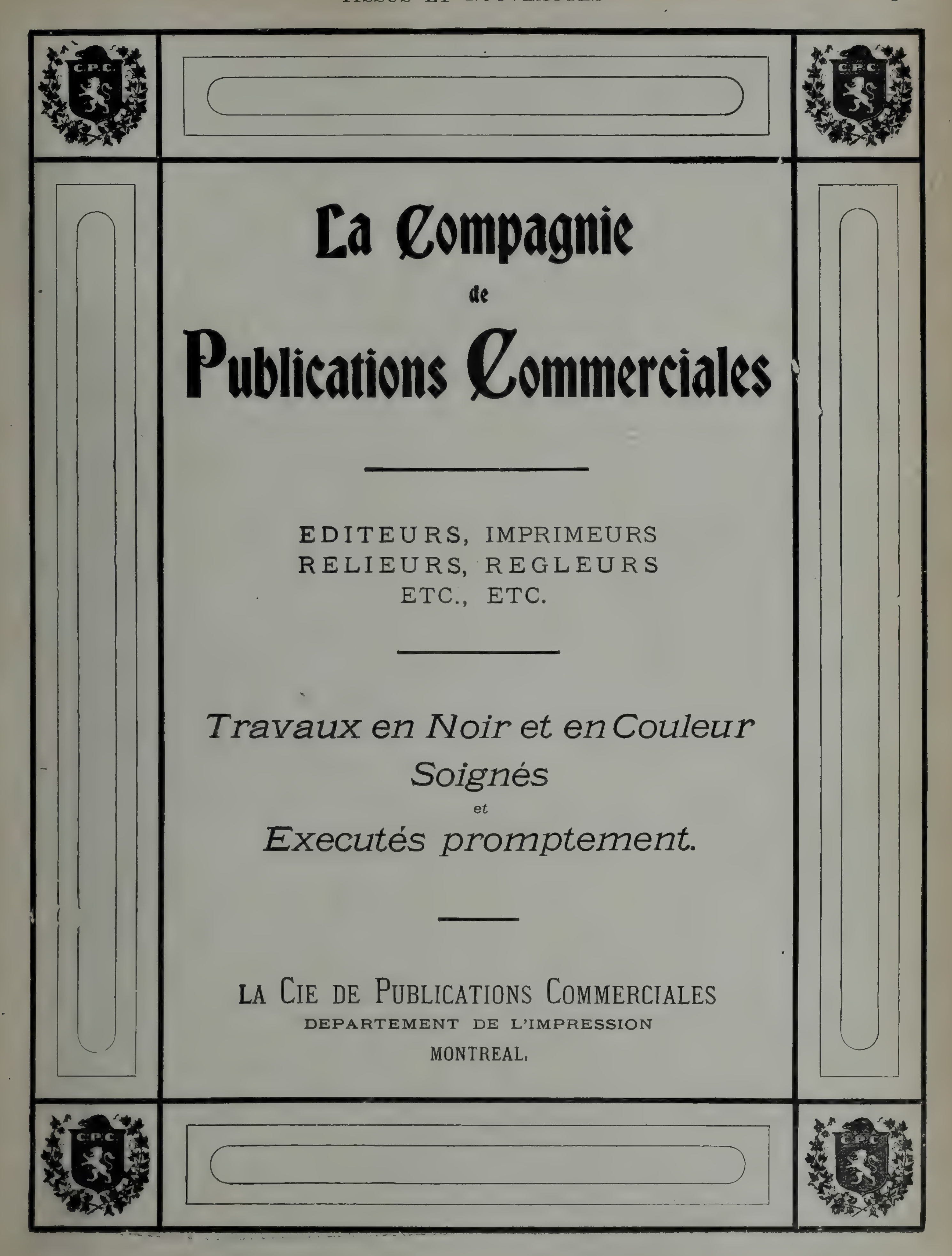
Ils sont mis en stock dans tous les principaux magasins de Merceries pour Hommes au Canada.

Attendez un de nos Dix Voyageurs.

Vous avez besoin de nos marchandises.

Matthews, Towers & Company.

Montreal, • Canada.



C.P.C.
La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.



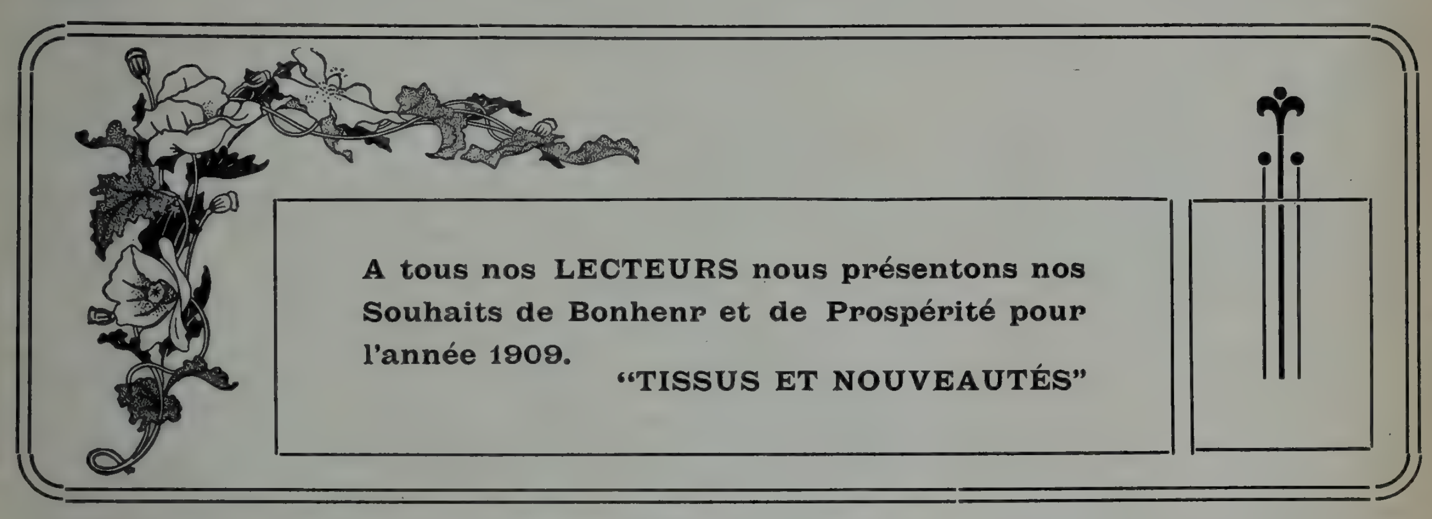

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé **au bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX MONTREAL, DECEMBRE No 12




## NOTRE COMMERCE EXTERIEUR

Les rapports du commerce pour le mois d'octobre montrent une augmentation de $2,002,074 dans l'exportation des produits domestiques et une diminution de $5,221,515 dans les importations de marchandises enrégistrées au bureau des douanes, comprativement aux rapports de l'an dernier.

La valeur totale des produits importés pendant le mois a été de $26,299,212 contre $23,677,148 pour la même période de l'an dernier. L'exportation des produits agricoles accuse une augmentation de quatre millions tandis que l'exportation des produits miniers et des animaux, a diminué d'environ un million. Les importations totales, à part l'argent monnayé ou en lingots, ont été de $26,262,-985 contre $31,484,500 pour octobre 1907.

Pour les sept premiers mois de la présente année fiscale, le total des importations d'articles pour la consommation est de $162,908,302, en diminution de $59,726,936 sur la même période de l'an dernier. Pendant ces sept mois on a importé des valeurs monnayées pour une valeur de $7,212,812 contre $1,396,375 l'an dernier.

Les exportations de produits domestiques se sont chiffrées à $136,408,263, soit une diminution de $12,862,525 sur les sept mois correspondants de l'an dernier. Notre commerce extérieur total pendant ces sept mois a été de $318,406,985, en diminution de $73,216,434.

## LES CONTRATS D'ANNONCE

Un procès intéressant à la fois pour les journaux et ceux qui y publient des annonces vient de se terminer à Ottawa, nous dit une dépêche de cette dernière ville. Voici les faits:

Il y a quelques mois, M. W. J. Wilson, de l'hôtel "Belmont" prit un contrat d'annonce dans l'"Evening Journal" pour une période d'un an.

Après avoir annoncé régulièrement pendant sept mois, M. Wilson cessa de publier des annonces. Le gérant du journal envoya alors un compte à M. Wilson, établi sur le taux ordinaire et non d'après le prix spécial des contrats d'un an.

M. Wilson voulait payer les sept mois, au taux de son contrat.

Le juge a donné gain de cause à l'"Evening Journal". En rendant sa décision, il dit que M. Wilson en abrégeant la durée de son contrat, n'a plus droit au taux spécial qui lui avait été accordé pour une année, mais doit payer le plein prix spécifié pour les annonces à courte période.

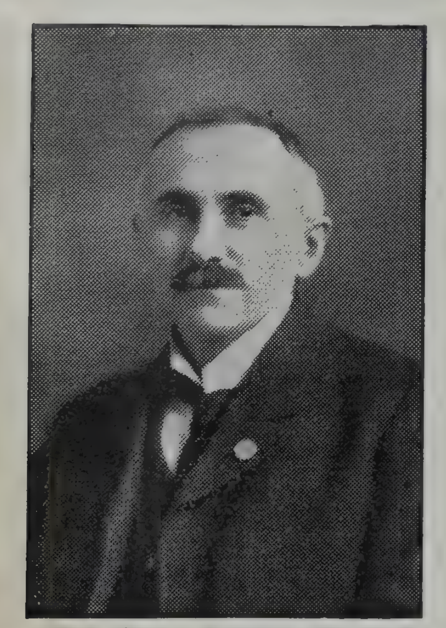
## LE JOURNAL DE COMMERCE

Votre journal de commerce est votre ami qui défend vos intérêts; c'est votre guide, qui vous indique les moyens d'améliorer vos méthodes; c'est l'intermédiaire par lequel vous obtenez des avantages dans toutes les lignes de votre commerce, dit le "Brewer Journal" de New-York. C'est votre vendeur et votre conseiller pour faire des achats, là où les marchandises dont vous avez besoin sont les meilleurs et les plus durables. Il est constamment à l'affût des occasions et vous garde des dangers qui vous menacent de la part de vos ennemis. Tout homme d'affaires moderne reconnaît cette vérité et c'est là une raison pour qu'il conserve toujours son journal de commerce sur son bureau et dans sa bibliathèque. Les hommes d'affaires qui ne s'abonnent pas au journal traitant de leur commerce sont comme un pilote qui a perdu son sextant ou qui a oublié de mettre à bord sa boussole et ses cartes. Quel est l'homme qui négligerait assez ses intérêts pour ne pas avoir un journal de commerce dans son bureau?

## ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

### Elections et nominations

A l'assemblée générale de la Dominion Commercial Travellers' Association, en novembre, M. S. J. Mathewson, de la mai-



**M. S. J. Mathewson,**
Elu président de la Dominion Travellers' Association.

son Mathewson's Sons, de Montréal, a été élu président par acclamation pour le prochain exercice et M. J. B. Giles, de Montréal, a été élu vice-président; M. Max Murdock a été réélu trésorier.

MM. A. J. Brawn, Louis Decelles, Harold H. Hughes, H. M. Levin, C. D. O'Brien, John T. McBride, F. N. Picard, G. W. Prescott et Charles Roberts ont été mis en nomination pour remplacer les cinq directeurs dont le terme d'office expire.

Comme le nombre des candidats est plus grand que celui des directeurs à remplacer, une élection est devenue nécessaire.

* * *

Nous apprenons que M. Herbert M. Levine se portera comme candidat à l'office de directeur de la Dominion Commercial Travelers' Association. M. Levine



**M. Herbert M. Levine**
Gérant de la Montreal Shirt & Overall Co. Ltd.

est membre de cette association depuis de nombreuses années et est un des voyageurs les plus en vue de la province de Québec.



**Louis Decelles,**
Représentant de M. D. McCall, Ltd., mis en nomination pour directeur de la Dominion Travellers' Association.

## LES COMPAGNIES INCORPOREES

D'après un rapport du Département du Secrétaire d'Etat, le nombre des chartes émises en vertu de l'Acte des Compagnies durant l'année 1907, a été de 378 en légère augmentation sur l'année précédente; et pendant les trois premiers mois de l'année courante, les chartes émises ont été au nombre de 64, soit un total de 442. Pour les premiers douze mois, la capitalisation totale des nouvelles compagnies a été de $132,686,300 et les compagnies déjà existantes ont augmenté leur capitalisation de $19,091,900.

Les revenus qu'a tirés le département des chartes émises en 1907 ont été de $86,900. Les recettes totales du département ont été de $89,501 et ont excédé d'environ $40,000 les dépenses du département.

## LE COMMERCE FRANCO-CANADIEN

### Reproduit du "Marché Français", de Paris

On a bien souvent reproduit et commenté cette phrase prophétique par laquelle Sir Wilfrid Laurier, l'éminent Premier Ministre du Canada, a affirmé sa conviction absolue du magnifique avenir économique réservé à son pays: "De même, a-t-il dit, que le plus grand fait historique du siècle dernier a été le prodigieux développement des Etats-Unis, celui du siècle présent sera l'extraordinaire prospérité du Canada".

De fait, la progression constante accusée par les statistiques douanières canadiennes est bien de nature à encourager dans leur opinion les plus enthousiastes partisans du plus grand Dominion. En 1897, le commerce général extérieur du Canada atteignait 50 millions de dollars, alors que sa population était d'environ cinq millions d'habitants. Dix ans plus tard, en 1907, avec tout près de sept millions d'habitants, son commerce général dépassait 600,000,000 de dollars; soit un gain de 145 p. c. et une augmentation de 2 millions d'habitants.

Rien ne permet de penser que le Canada s'arrêtera en si beau chemin; il n'est qu'à l'origine de sa richesse, de son développement économique: ses ressources agricoles et minières sont immenses, ses grandes villes de l'Ouest ouvrent sans cesse de nouveaux centres à l'activité commerciale du pays; le luxe se développe avec le bien être universel; le flot de l'immigration monte toujours. Le chemin déjà parcouru permet d'entrevoir la route que suivra le Canada au cours des années prochaines et il ne semble pas téméraire d'espérer que la progression des dix ans derniers se maintiendra.

En 1896, le commerce canadien comparé à la population de l'époque représentait une valeur annuelle de 42 dollars par tête; aujourd'hui, la part moyenne revenant à chaque individu est de 93 dollars; en suivant cette progression, le Canada sera peuplé en 1920 de 10 millions d'habitants et son trafic annuel atteindra $1,500,000,000.

N'est-il pas grandement temps pour la France de songer à en prendre la part qu'il convient?

Il est vrai que, dsè à présent, les importations françaises au Canada représentent une valeur de 45,729,425 fr. (année 1907) et placent notre pays au troisième rang des fournisseurs du Dominion: mais une telle distance nous sépare de nos concurrents plus favorisés ! Les Etats-Unis au cours de la même année ont fourni à leurs voisins du Nord pour plus de 1,075 millions de francs de marchandises. La Grande-Bretagne de son côté figurait en 1907 aux importations canadiennes pour 445 millions de dollars.

# Fourrures pour Cadeaux des Fêtes

QUE pouvez-vous trouver de plus acceptable comme cadeau des fêtes qu'une garniture de fourrure ou un manteau fourré ? Combien y a-t-il d'époux dans votre localité qui cherchent justement un morceau qui conviendrait à leur femme pour cette époque de l'année ? Il y en a beaucoup, n'est-ce pas ? Pourquoi n'essayeriez-vous pas d'avoir ces commandes ? Elles sont faciles à obtenir et cela vous donnerait un beau gain si vous teniez les "Fourrures Qui Restent Vendues."

**Fourrures Qui... Restent Vendues**

Prenez un espace dans vos journaux locaux pour faire savoir aux gens que vous avez en magasin les articles qu'il leur faut. Vers Noël et le Jour de l'An il y a toujours beaucoup d'argent disponible. Pourquoi n'en auriez-vous pas votre part ? Les commandes pressées sont remplies avec la plus grande diligence afin de satisfaire les clients qui ont plus de commandes qu'ils ne s'attendaient à en avoir. Si vous n'êtes pas sur la liste de nos voyageurs, envoyez-nous un mot et nous nous empresserons d'y inscrire votre nom.

*LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE, DIVISION DU GROS, QUÉBEC, P.Q.*

## Chapeaux du Printemps

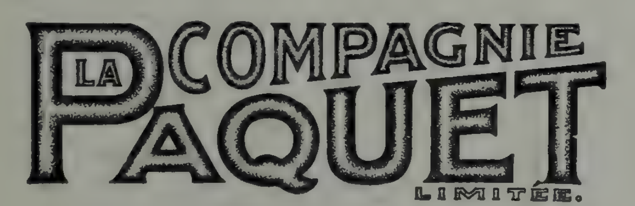
⚜ ⚜ ⚜

LES chapeaux "Carter" et "Wilkinson" seront les favoris de la prochaine saison. L'année dernière a démontré clairement leur popularité et nous allons prendre les moyens d'en rappeler les noms au public. Demandez-nous les prix et autres détails si vous voulez faire de l'argent ce printemps. Nous sommes en mesure de remplir actuellement toute commande pour tous genres de chapeaux.

## Gants et Mitaines "J.A.P."

ENVOYEZ-NOUS votre commande par lettre, si vous avez besoin de quelques lignes pour compléter votre assortiment. Nous expédions les marchandises le jour même de la réception des commandes. Des gants de mocha doublés de fourrure se vendront vite si vous les étalez bien pendant le temps des fêtes. Il n'est pas nécessaire de les pousser ; du moment que la marque J.A.P. se trouve sur les boutons, ils se vendent tout seuls.

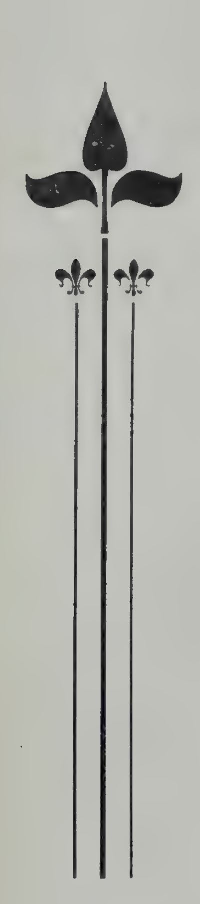
Vancouver
Winnipeg
Toronto




Montréal
Ottawa
St-Jean, N. B.

DIVISION DU GROS

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, --- --- QUEBEC, P. Q.







**Modèle de la maison Louise & Co., New-York.**

Chapeau en velours gris d'un ton doux, avec bande de fourrure et un diadème de plumes de nuances grises, montées avec beaucoup d'effet.

---

D'autre part, l'Allemagne, malgré la surtaxe douanière qui lui est imposée, nous suit de près avec 37,000,000 de francs.

Il s'agit donc de ne pas se laisser hypnotiser par les résultats déjà obtenus; il est fort agréable de constater que nos ventes évaluées en 1897 à 13 millions se chiffrent dix ans plus tard par 45 millions de francs, et ont par suite augmenté de 350 p. c. alors que la progression générale n'était que de 145 p. c. comme nous l'avons vu tout à l'heure. Il importe de faire en sorte que cette marche en avant se maintienne, et qu'en dix autres années une nouvelle avance de 350 p. c. fasse chiffrer nos importations au Canada par 157,500,000 francs. Et pourquoi pas? Nous sommes loin de compte encore avec les résultats actuelelment obtenus par la Grande-Bretagne et les Etats-Unis.

Mais, dira-t-on, l'exceptionnelle prospérité des années passées se maintendra-t-elle? La crise économique actuelle n'aura-t-elle pas pour effet d'arrêter le Dominion dans son essor? Les marchandises de luxe qui constituent la grande majorité de nos articles d'exportation ne souffriront-elles pas plus que toutes autres de la gêne universelle?

Il ne paraît pas que ces craintes soient fondées: d'abord parce que le Canada s'est moins ressenti que l'on aurait pu craindre de la crise américaine; ensuite parce que le Canadien se crée rapidement des besoins de luxe qu'il doit satisfaire sans faire entrer en ligne de compte la question d'économie.

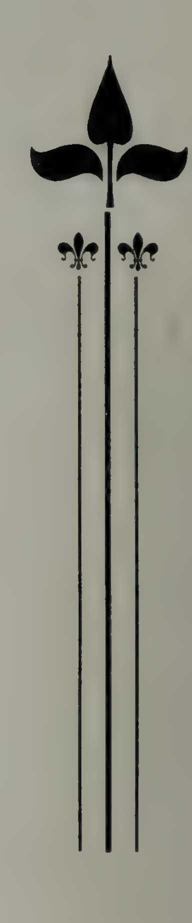
A l'appui de ces deux affirmations, on peut invoquer les témoignages du Ministre des Finances du Canada, et du Rapporteur de la Commission des douanes à la Chambre des députés français.

"On ne pouvait pas s'attendre, a dit l'honorable M. Fielding à ce que le Canada échappât absolument, au contrecoup d'une catastrophe aussi rapprochée que celle des Etats-Unis; mais grâce à la puissance de notre organisation financière, les effets en ont été bien amoindris.

Il s'est produit de fortes liquidations de valeurs et une baisse sévère dans les cotes, mais tout s'est accompli sans dérangement sérieux. Le système des Banques Canadiennes s'est encore une fois montré notre vrai rempart en cas de difficultés. Il est très réconfortant de penser que les Chambres de compensation opèrent au Canada dans les conditions les plus satisfaisantes".







**Modèle de Griottery, Paris.**

Magnifique chapeau en crêpe, garni de roses en crêpe. Voile en point d'Esprit, avec bord terminé par un rempli français en crêpe.

---

De son côté, M. Jules Siegfried, parlant à la Chambre, au nom de la commission des douanes, des relations commérciales franco-canadiennes, s'exprimait récemment en ces termes:

"Les Canadiens doivent donc devenir nos clients, comme nous devons devenir les leurs".

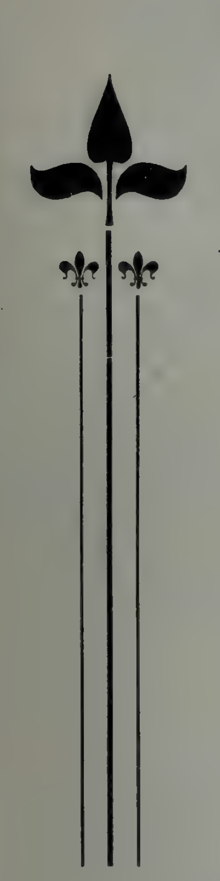
Notons que ce sont des clients excellents. Ils ont assez subi l'influence des Etats-Unis pour se transformer un peu et même beaucoup à leur image. Le Canadien, qui fait des bénéfices, n'est pas de ceux qui cherchent à s'enrichir par l'épargne plus que par l'activité. Malgré les réserves importantes des Banques et des Caisses d'Epargne, il est notoire que les Canadiens gagnant beaucoup dépensent beaucoup. Ils n'aiment pas la privation, et comme les Américains, ils tiennent à la vie large et consomment davantage pour mettre leurs ressources à la hauteur de leurs dépenses. C'est là toute la psychologie des pays nouveaux; et à cet égard les Canadiens, mêmes les Canadiens français, sont devenus les citoyens d'un pays vraiment nouveau.

Il y a donc au Canada des gens qui dépensent, excellente condition pour ceux qui désirent leur vendre, et particulièrement pour nous Français, qui ne sommes pas là-bas des étrangers ordinaires".

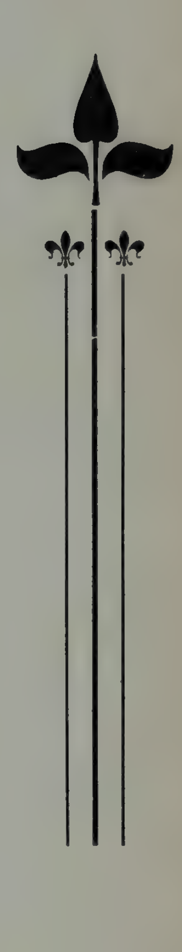
De l'avis général, le moment était venu de faire quelque chose pour faciliter encore l'expansion des rapports commerciaux franco-canadiens; les gouvernements respectifs, parfaitement d'accord à ce sujet, entreprirent alors, l'an passé, la préparation d'une nouvelle convention douanière. La ratification de ce traité de commerce n'est pas sans rencontrer quelques difficultés; les intérêts en jeu sont trop complexes pour qu'il en soit autrement, mais on ne peut douter du succès final; l'intérêt des deux pays est aujourd'hui trop profondément engagé dans cette question pour qu'une solution satisfaisante n'intervienne pas bientôt. Et le nouvel état de choses ne pourra que militer encore en faveur de l'augmentation rapide de ce trafic.

Terrain favorable, rapports économiques cordiaux et avantageux, il semble que nos exportateurs n'aient plus besoin, pour introduire utilement leurs articles sur le marché canadien, que d'un peu de bonne volonté, que d'efforts personnels et suivis. Encore ne sont-ils pas abandonnés à eux-mêmes pour l'étude préalable de la question et la mise en contact avec les intermédiaires locaux.

La Chambre de Commerce Française de Montréal, 230 Board of Trade Build-







**Modèle de la maison Bernard, New-York.**
Chapeau en velours, couleur bleu d'aile de canard, avec bande et queues de Baum Martin, bordé de ruban de velours plissé. Tour de cou en fourrure et ruban de velours assorti au chapeau.

ing à Montréal, se tient à la disposition de tous les exportateurs français; son dévouement aux intérêts de notre pays est bien connu et les services qu'elle a été à même de rendre déjà, sont la meilleure preuve de l'efficacité de son intervention.

On ne saurait trop engager les intéressés à s'adresser à elle en toute occasion, et tout porte à penser que seront bien inspirés ceux-là qui ne tarderont pas davantage à aborder le marché canadien.

---

**Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propreté scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.**

## RECETTES DE DOUANE ET IMPORTATIONS

Les rapports de la douane de Montréal indiquent que pendant les sept mois de navigation, les recettes de douane de notre port ont diminué de $3,013,000 comparativement à celles de l'année dernière Elles ont été en 1907 de $10,515,000 et en 1908 de $7,502,000; c'est donc une diminution, pour les sept mois de 1908, d'un peu plus de 28 pour cent.

Cette diminution des recettes de droits de douane indique combien importante est la réduction du chiffre des importations par notre port.

Evidemment, ce n'est pas seulement à Montréal qu'a diminué le chiffre des recettes de douane et des importations au Canada.

Il serait à souhaiter que cette diminution d'exportations puisse être portée au crédit des achats faits dans nos propres manufactures, mais nous savons que malheureusement nos industries domestiques n'ont pas été des plus florissantes pendant l'année qui va prendre fin.

Le commerce d'importation a diminué ses achats en raison de la situation des affaires et il a réduit ses stocks comme le lui commandaient la prudence et l'économie.

Ce n'est pas tout que d'importer: il faut vendre. Avec les quelques années de prospérité que nous avons eues en succession, l'accroissement rapide de la population par l'immigration que nous attirait le développement de nos ressources naturelles, nombre d'importateurs n'ont pas toujours exercé la prudence dans leurs achats au dehors; ils se sont approvisionnés comme si la prospérité







**Modèle de Burby, New-York.**

Charmant chapeau dans les nuances pourpre et mauve, ayant quatre larges plumes d'autruche montées en avant et s'étendant par-dessus la calotte jusqu'en arrière.

devait durer longtemps encore sans crise, ni secousse. Ils ont été désabusés et seront certainement plus prudents à l'avenir. La leçon a pu être dure, mais elle servira.

## POUR LE PROGRES DE MONTREAL

### Un bureau de publicité

La Ligue des Hommes d'Affaires de Montréal ne reste pas inactive; elle a, d'ailleurs, en la personne de M. Henry Miles, un président actif, intassable qui veut que le nom de Montréal se répande au loin. Il veut, avec tous les membres de la Ligue, que partout où il se trouve des capitaux disponibles en quête d'un emploi avantageux, on sache que Montréal, la métropole commerciale du Canada, offre, avec son port bien outillé, sa situation particulière dans un pays appelé à un développement grandiose, des avantages immenses au point de vue du commerce et de l'industrie.

Aussi, la Ligue des Hommes d'Affaires de Montréal, demande-t-elle qu'on crée ici un bureau de publicité qui, à l'instar de ce qui se fait dans d'autres villes Canadiennes et Américaines, ferait connaître au dehors nos ressources, nos avantages et nos possibilités, de manière à y attirer capitaux et industries, capitalistes et industriels et même les simples touristes ou visiteurs.

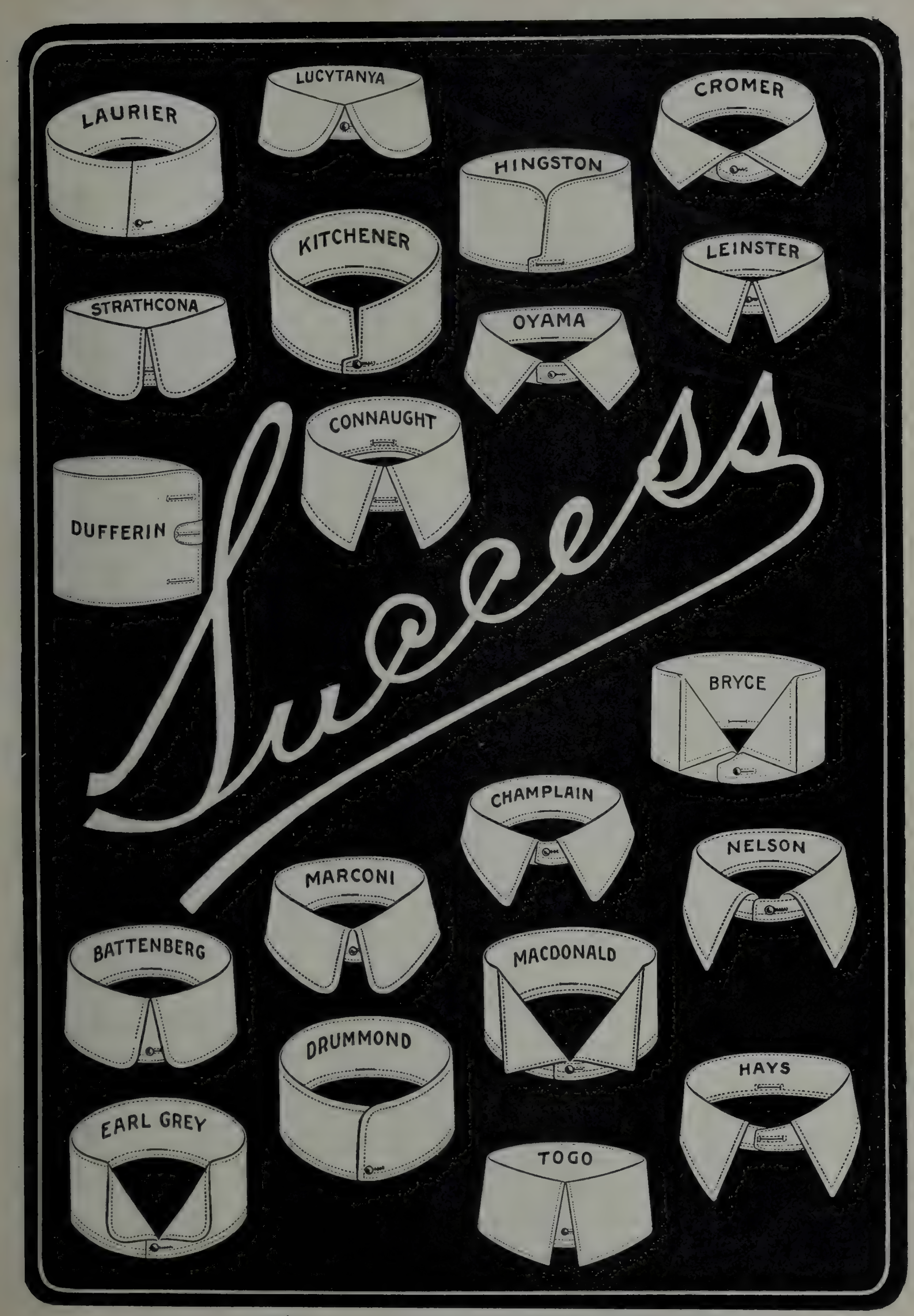
L'idée de la Ligue est de mettre ce bureau de publicité sous le contrôle de la municipalité et elle a raison. Il faut que la ville trouve dans son budget les ressources voulues pour le fonctionnement régulier de ce bureau, comme le font St-Jean, N.-B., Hamilton et Toronto au Canada, St. Paul, Minnéapolis, Atlantic City, Minnéapolis et d'autres encore aux Etats-Unis.

Nous voulons progresser et progresser rapidement et ce n'est pas trop que de demander au Conseil Municipal d'aider dans une juste mesure à l'oeuvre entreprise par des citoyens dévoués animés du meilleur esprit civique.

## PROJET D'EXPOSITIONS A MONTREAL

Depuis longtemps la Chambre de Commerce du District de Montréal et la Ligue des Hommes d'Affaires de Montréal font des efforts pour ressusciter les Expositions annuelles dans notre cité à l'instar de Toronto et d'Ottawa.

Un certain nombre de personnes mar-




En stock chez tous les marchands de gros. Promptes expéditions toujours assurées.

MATÉRIEL ET MAIN D'ŒUVRE GARANTIS.

quantes du commerce, de l'industrie et de la finance se sont intéressées au projet et il s'est formée une "Association de l'Exposition Industrielle de Montréal" qui a ses directeurs et ses officiers.

On semble sortir de la période des tâtonnements préliminaires pour entrer dans la voie de l'action efficace.

Le Conseil Municipal a voté $10,000 à l'Association, le gouvernement provincial a mis $5,000 à sa disposition et on peut espérer une somme de $50,000 du gouvernement fédéral.

Il n'y aucun doute que la Ville donnera l'usage des terrains nécessaires.

Le ministre de l'Agriculture à Ottawa et le ministre du même département à Québec ont accepté d'être présidents honoraires de l'Association, aussi celle-ci est-elle assurée du concours et du patronage du gouvernement fédéral et du gouvernement local.

Les directeurs de l'Association peuvent être également assurés du concours des commerçants et des industriels de Montréal, car il est évident qu'une Exposition dans notre Cité ne peut qu'être profitable à son commerce et à son industrie.

Nous donnons ci-dessous les noms des officiers et des directors de l'Association:

Sir George Drummond, président; Hon. F. L. Béique, vice-président; M. H. Laporte, vice-président ; M. Henry Miles, secrétaire-trésorier ; échevin L. A. Lapoin, M. S. D. Vallières, M. H. A. Ekers, Hon. J. D. Rolland, Hon. W. C. Edwards, M. R. Wilson-Smith, M. C. H. Catelli, M. Thomas Gauthier, Col. A. E. Labelle, M. W. E. Davis, du Grand-Tronc; M. A. E. Harris, du Canadian Pacific, et Son Honneur le Maire de Montréal.

---

## LE TUNNEL DE SAINTE-CLAIRE

La Compagnie du Grand-Tronc vient de mener à bonne fin une entreprise hardie, oeuvre admirable de M. Joseph Hobson, ingénieur consultant de cette Compagnie.

On vient, en effet, d'inaugurer les nouveaux travaux du tunnel international de Saite-Claire, d'une longueur de 6,000 pieds, entre Sarnia et Port Huron.

L'objet de la Compagnie était de remplacer la vapeur par l'électricité comme force motrice pour la traction de ses trains dans le parcours du tunnel.

Grâce aux locomotives électriques qui ont été spécialement construites pour le trafic de ce tunnel, la Compagnie du Grand-Tronc obtient un service plus rapide tout en donnant aux voyageurs plus de confort. Il n'y a plus de fumée et la lumière est partout répandue à profusion. Ces locomotives peuvent transporter un train de 1,000 tonnes à travers le tunnel en 15 minutes, soit à raison de 4 trains de 1,000 tonnes à l'heure ; c'est plus que n'en demande le trafic du tunnel à l'heure actuelle.

Deux pompes d'une capacité, l'une de 5,500 gallons et l'autre de 4,000 gallons par minute ont été installées pour l'épuisement de l'eau. 480 lampes électriques ont été placées dans le tunnel à 10 pieds au-dessus des rails avec 30 lampes à arc à chaque entrée.

La station électrique installée à Port Huron a des fondations en béton armé, sur lesquelles s'élève une structure en acier et une construction en briques bonnes d'un aspect imposant.

L'inauguration du tunnel et la prise en charge par la Compagnie du Grand-Tronc de l'installation électrique faite par la Compagnie Westinghouse, a été l'occasion d'une fête splendide.

Les invités arrivant de tous côtés aussi bien du Canada que des Etats-Unis, au nombre d'environ 300, furent reçus par M. E. H. Fitzburgh, troisième vice-président de la Compagnie. A la station de Sarnia, était M. Joseph Hobson, auteur des plans, qui avait lui-même surveillé les travaux. De là, les invités se rendirent à Port Huron pour revenir à leur point de départ. Inutile de dire que le trajet s'effectua dans les meilleures conditions possibles.

A leur rétour, les visiteurs furent reçus à la gare de Sarnia par M. J. J. Bell, de Port Huron, et G. A. Proctor, de Sarnia, qui les conduisirent à l'hôtel "Vendome" où un lunch fut servi sous la présidence de M. Fitzburgh.

Plusieurs santés furent proposées; entre autres celles du Roi et du Président de la République.

Vint ensuite la santé de M. Hobson, le grand ouvrier de l'oeuvre, qu'on venait d'admirer. Une véritable ovation fut faite à ce vétéran de la science. Ce dernier, avec une grande modestie, rejeta sur ses collègues, la gloire d'avoir vaincu les difficultés que présentait l'oeuvre gigantesque qu'il avait conçue.

Lorsque le banquet prit fin, on retourna à Port Huron, où sont installées les usines électriques qui fournissent le pouvoir pour la traction des trains et l'éclairage du tunnel et de ses abords. Après l'inspection, un second dîner fut servi à l'hôtel Harrington, de Port Huron.

On remarquait parmi ceux qui assistaient à cette inauguration: MM. W. W. Ashald, surintendant des télégraphes du Grand-Tronc, Montréal; B. J. Arnold, de Chicago; R. J. Butler, agent général du Grand-Tronc, à Milwaukee; A. S. Baldmin, ingénieur en chef de l'Illinois Central; W. H. Boyd, du Toronto Ry.; M. S. Blaiklock, ingénieur du département de l'entretien des voies du Grand-Tronc, à Montréal; R. L. Burlap, A. G. F. A., du Grand-Tronc, Chicago; J. J. Bell, maire de Port Huron; Bird, de Chicago; Chas. Clarke, agent de fret pour le Grand-Tronc à Détroit; J. Coleman, surintendant du département des wagons, à Montréal ; Colter, gérant général du Père Marquette; Frederick Darlington, Pittsburg, Pa.; F W. Egans, surintendant du Grand-Tronc, à Détroit; H. H. Evans, secrétaire du comité de transportation, Montréal; E. H. Fitzhugh, 3ème vice-président du Grand-Tronc, Montréal; C. B. Filgiano, auditeur des réclamations des passagers pour le Grand-Tronc, à Chicago; Lawford, gérant général de la British Insulated Cable, Ltd., Montréal ; Geo. Gibbs, ingénieur en chef du Pennsylvania Tunnel & Terminal Ry., New-York ; L. T. Gibbs, ingénieur électricien du B. & O. Ry., de Baltimore; Ira W. Grant, agent de fret pour le Grand-Tronc, à Toledo, Ohio; Jas. Hall, Détroit ; Joseph Hobson, ingénieur consultant du Grand-Tronc, Hamilton; J. R. Hobson, Hamilton; J. D. Kelly, ingénieur électricien du N. Y. C. & H. R. R., New-York; J. W. Knesshaw, sous-chef de la papeterie, Grand-Tronc, Détroit; H. D. Kelly, ingénieur en chef du Grand-Tronc, à Montréal; W. Kinnear, ingénieur en chef du M. C. R., Détroit; C. S. Lee, G. P. A., Lehigh Valley Ry., New-York; R. W. M. Long, agent de fret pour le G. T. R., à Hamilton; J. C. Mack, ingénieur des signaux, M. C. R., Détroit; J. E. Muthfield, surintendant général du pouvoir moteur du B. & O. Ry., Baltimore; W. McNab, premier assistant de l'ingénieur en chef du Grand-Tronc; P. J. Myler, de la Cie Westhinghouse, Hamilton; H. H. Norris, professeur de l'Université de Connel, Ithaca, N.-Y.; A. J. Nixon, etc., etc., ainsi que les représentants de nombreux journaux du Canada et des Etats-Unis.

Avant de clore ce compte rendu succinct, nous devons mentionner la chaleureuse réception faite à M. H. R. Charlton, au souper qui fut offert par ce fonctionnaire, aux visiteurs, avant leur départ.

Apprenant que M. Charlton devait partir pour New-York incessamment, M. Knoll, un journaliste de l'Ouest, proposa la santé du populaire fonctionnaire.

Ce fut le signale d'une ovation triomphale qui se prolongea pendant plusieurs minutes.

M. Charlton répondit en termes fort heureux à tous ses invités et quand il reprit son siège, ce fut le signal d'une nouvelle démonstration.

Il convient aussi d'adresser de sincères remerciements à M. H. Elliott, assistant agent général du service des voyageurs qui fut constamment avec les journalistes afin de faciliter leur tâche et de leur rendre le voyage agréable.

---

**En public vous pouvez ignorer la concurrence; mais elle doit toujours être présente à votre esprit. Un concurrent dédaigné peut vous enlever la motié de vos clients.**

# Etoffes a Robes 1909

Des prédictions dignes de confiance annoncent une année exceptionnelle pour les nouveautés en 1909. L'article de résistance de ce commerce est naturellement les étoffes à robes et, quand on a un stock approprié dans cette ligne, la bataille pour la prospérité est à moitié gagnée.

Notre Département des Étoffes à Robes peut vous placer dans cette position désirable. Il regorge de toutes les nouveautés qui sont produites, choisies spécialement dans les principaux centres producteurs de l'univers. Des échantillons de ces marchandises sont maintenant entre les mains de nos voyageurs, et devraient être vus par tous les Marchands de Nouveautés entreprenants du pays.

Envoyez-nous une carte postale si votre nom n'est pas sur la liste des personnes à visiter et nous vous enverrons un de nos voyageurs. Demandez à voir nos

**Satins Duchesse, Vénitiens Duchesse, Worsteds Teints en Pièce, Directoire Régie, Directoire Rishi, Directoire Satin, Régina, Queen of Fabrics.**

Draps Combinaison pour Paletots et Jupes Séparés, une Nouvelle Création.

## POUR L'ÉTÉ 1909

Nous recommandons les Étoffes à Costumes ; Toiles en couleurs unies ; Rayures et Carreaux en Rayures Satin, Piqués, Repps, Draps Branksome et Brooklands, et Étoffes à Costumes Directoire. Un fini "Shrunk" spécial est une particularité des étoffes ci-dessus.

**Directoires Foulard, Directoires Finis Satin, Etoffes Tissées à Rayures de Couleur pour Gilets, Mousselines Blanches Unies et de Fantaisie et Draps Madras.**

**Valeurs Spéciales en ZÉPHYRS ANGLAIS.**

**Excellent assortiment de MOUSSELINES IMPRIMÉES.**

## INDIENNE "GEMARTER"

Nous contrôlons pour le Canada la vente de la célèbre Indienne "GEMARTER." La meilleure ligne à 10c. d'Indienne Anglaise offerte au Canada. Faite en fils de la meilleure qualité, ET LA SEULE INDIENNE TEINTE AVEC LE BLEU INDIGO DÉCHARGÉ PERFECTIONNÉ. COULEURS garanties INDÉLÉBILES, et absolument parfaites après lavage. Chaque pièce étampée "GEMARTER." Cela donnera au consommateur confiance en vos valeurs.

**NOUS OFFRONS LES LIGNES SPECIALES SUIVANTES :**

**Fantaisies Perlee, Fantaisies Bracklinn, Soie Tis-ent, Soie Béatrice, Rayures Antoinette, Brochés Radiant, Heatherbloom, Sateens Alyte, Sateens Ray-de-ant.**

**Notre assortiment de Sateens d'Art et de Fines Cretonnes est Extra Spécial. Voyez-le.**

**Brophy Cains, Limited** Carré Victoria, - - - MONTREAL
Nouveautés en Gros, Prompts Expéditeurs.

## PORTERA-T-ON DES SOULIERS VERTS?

Les tanneurs de peau de veau verte rapportent que des manufacturiers de fines chaussures pour hommes et pour femmes font des échantillons de ce stock qui seront remis en toute hâte entre les mains des vendeurs. Les acheteurs de New-York ont, dit-on, beaucoup de prédilection pour les chaussures vertes, à cause de la prédiction qui a été faite que le vert sera beaucoup porté, le printemps et l'été prochains. On voit déjà du vert sur les robes et les chapeaux et même les hommes portent des chapeaux mous et des cravates de couleur verte. Tout cela rappelle la saison, il y a dix ou douze ans, où on a vu le vert pour la dernière fois. Le port des chaussures vertes devint une manie à cette époque—beaucoup de ces chaussures sont restées sur les rayons d'acheteurs trop enthousiastes.

D'après ce que l'on sait, les manufacturiers de chaussures n'ont encore fait que des échantillons en veau vert. Quelques-uns de ces échantillons sont en montre dans les vitrines de certains magasins et on rapporte que, grâce à leur attrait, elles sont l'objet d'une demande limitée. Le vert ne peut être considéré que comme l'objet d'un engouement passager et nous hésiterions, dit "Shoe and Leather Reporter" à engager les manufacturiers à se lancer trop hardiment dans la fabrication de chaussures de cette couleur. Elles peuvent réussir très bien comme fantaisie du moment; leur vente à de jeunes femmes de la société et à de jeunes gens des collèges peut prendre des proportions considérables; cependant il ne fuat pas croire que cette couleur remplacera le noir ou diminuera les ventes des chaussures jaunes. La nuance verte la plus approuvée est un vert bouteille très foncé, presque noir. Un des grands manufacturiers de poli à chaussures des Etats-Unis a préparé, dit-on, un poli pour nettoyer et faire reluire ce genre de chaussures.

Bien que la piqûre noire puisse être employée; et certainement elle conviendrait mieux aux chaussures d'hommes, une piqûre en soie blanche ou en soie vert clair ajoute à la beauté de la chaussure d'une femme portant une cravate Gibson. Le ruban employé doit être d'une couleur assortie à celle des coutures.

L'auteur de cet article a vu une paire de chaussures vertes avec des oeillets plats en cuivre et des piqûres en soie couleur cuivre. Ces chaussures avaient une large semelle débordante et la piqûre de cette semelle était de nuance cuivre. La combinaison faisait de ces chaussures une magnifique "exhibition".

**Comment un commis incapable de se guider lui-même aujourd'hui, peut-il espérer diriger les autres un jour?**

## L'ETALAGE. — SON IMPORTANCE

Il y a quelque temps, l'auteur de cet article entendit un homme dire qu'il avait renoncé à porter de l'argent sur lui et qu'il se limitait strictement à la somme d'argent dont il pensait avoir besoin pour les dépenses indispensables de la journée.

"Les magasins ont des étalages si attrayants que je ne peux passer devant beaucoup d'entre eux, sans éprouver le désir d'entrer et d'acheter quelque chose. Il n'est pas prudent pour moi d'entrer dans un magasin à rayons, car je ne peux supporter la vue de choses si nombreuses dont je pense avoir besoin."

C'est le résultat de l'arrangement des marchandises d'une manière telle qu'une demande est immédiatement créée. Un homme passe devant un magasin sans avoir la moindre intention d'acheter quelque chose. Il regarde l'étalage de la vitrine et, est frappé immédiatement de son apparence attrayante.

Quelque chose se présente qui attire son attention. Un moment plus tard, il entre, et le marchand est fautif s'il ne continue pas à intéresser cet homme.

C'est la puissance magnétique de la suggestion, et ce magnétisme ne peut pas se produire, s'il n'y a dans la vitrine qu'un mélange confus d'objets divers.

Disposez votre étalage d'une manière assez originale pour attirer d'abord l'attention, puis offrez des marchandises dont la qualité récompensera de l'attention accordée.



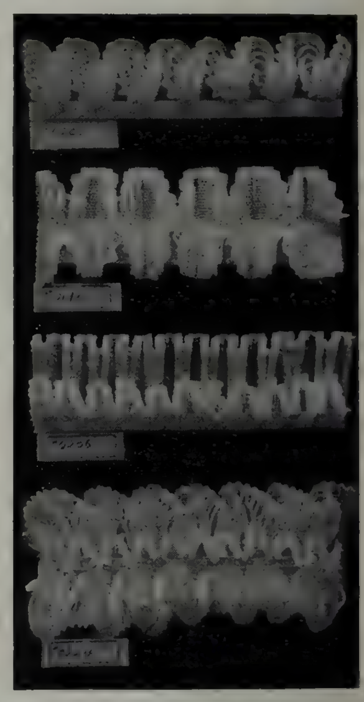
Jabot en satin, fini par des glands en soie assortie.

**Modèle de Rhys D. Fairbairn**



Col stock Gibson et ruche finie par un ruban de velours avec perles en nacre.

**Modèle de Rhys D. Fairbairn**



Numéros populaires en chiffon et ruches en net.

**Modèle de Rhys D. Fairbairn**

**Soit que vous achetiez, soit que vous vendiez des marchandises, souvenez-vous qu'un marché honnête est la première des conditions pour donner satisfaction aux deux parties contractantes.**

# MONTREAL COTTON CO'Y

**MANUFACTURE A VALLEYFIELD, P. Q.**

**CAPITAL: $3,000,000.00**

---

## Filateurs,
## Tisserands,
## Blanchisseurs,
## Teinturiers,
## Finisseurs.

### Filateurs de Fils Cardés et Peignés, de Titres Fins et de Haute Qualité.

**Manufacturiers de toutes sortes de Doublures, Etoffes à Robes en Coton Mercerisé, ainsi que de Marchandises de qualité spéciale nécessaires aux Manufacturiers de Caoutchouc, de Toile Cirée et autres.**

**Manufacturiers de Gazes Hygiéniques et pour Hôpitaux, d'après les méthodes françaises les plus récentes, SPECIALEMENT ABSORBANTES.**

**Stocks complets dans toutes les lignes chez tous les marchands de gros.**

---

**Bureaux de Vente:**

MONTREAL TORONTO WINNIPEG

## LES MODES A NEW-YORK

La note dominante observée dans la mode à New-York est l'adoption générale des idées nouvelles et extrêmes. Cette remarque est applicable non seulement aux toilettes que l'on a vues au Horse Show dernièrement, mais aux toilettes de toutes les réunions mondaines — théâtres, réceptions, dîners, hôtels et restaurants de haute classe.

### La mode Directoire

Une autre caractéristique bien en évidence des styes courants à New-York est l'extension donnée aux modes Directoire. Les modes Directoire comprennent deux caractères distincts: Le caractère masculin ou militaire, emprunté aux vêtement masculins de la période Directoire et le caractère féminin ou classique, suivant les lignes du costume féminin pendant la même période; ce genre de costume était une renaissance des anciens vêtements des Grecs et des Romains. Un des caractères principaux observés dans les costumes Directoire est le costume tailleur en drap, avec jupe à traîne et de très longues jaquettes; le tout étant d'une coupe où les hanches sont effacées et où la taille n'est pas définie.

### Nouvelle coupe à taille longue

La forme française la plus nouvelle de ces vêtements Directoire est la coupe de la taille extrêmement longue, la ligne s'abaissent de plusieurs pouces au-dessous de la normale, de manière à donner au buste une apparence très plate et droite.

Les vêtements de cette coupe ne dessinent pas le corps, mais accentuent de la manière la plus extrême le manque de ignes des hanches.

### Lignes du printemps

Cette nouvelle coupe aura sans doute une influence sur les styles du printemps et, même maintenant, l'acheteur en examinant les lignes du printemps—qui sont encore de préparation—découvrira, s'il fait attention, la différence entre ces modèles Directoire à taille courte et ceux à taille longue.

Tant que les styles ne modèlant pas les hanches resteront en vogue, une taille où les courbes sont dessinées ne peut pas exister; on est donc obligé d'en conclure que le buste doit être drapé ou enveloppé dans l'étoffe, mais jamais clairement dessiné.

### Effets gracieux

L'effet drapé classique est accentué dans la jupe à traîne qui peut n'avoir aucune draperie dans son dessin, mais qui, à cause de sa longueur et de sa coupe, tombe en lignes gracieuses.

Cela est également vrai des paletots. Etant coupés droits, ils tombent naturellement en lignes gracieuses, aisées et, de cette manière, révèlent toutes les courbes du corps sans les suivre de très près.

La longueur des paletots a atteint maintenant son point extrême, car quelques-uns de ces paletots tombent avec la traîne en arrière et même les styles pratiques et d'un bon usage descendent au-dessous des genoux.

### Longueur du paletot pour le printemps

Il y a déjà des choses qui indiquent que le paletot sera court. Toutefois, cela s'accomplira sans sacrifier les lignes classiques.

### La Polonaise ou costume d'un seul morceau

On s'attend à ce que l'intérêt témoigné actuellement au paletot très long ait sa répercussion pendant la saison du printemps sur le costume tailleur en drap d'un seul morceau, de la forme polonaise.

Cette robe polonaise, ou costume tailleur d'un seul morceau, était portée au Horse Show par un certain nombre des femmes les plus élégantes et cela montre que des costumes de ce genre, introduits comme une mode extrême, ont déjà gagné du terrain. En conséquence, on s'attend à ce qu'ils exercent une plus grande influence súr les genres du printemps.

Le costume en deux morceaux ayant atteint son point extrême sous le rapport des longueurs, la jaquette aura certainement une tendance dans le sens contraire. La dernière mode à Paris est la jaquette de 35 pouces et beaucoup d'acheteurs et de manufacturiers considèrent cette longueur comme devant avoir beaucoup d'importance dans les lignes du printemps.

### Costume en trois morceaux

Puisque dans beaucoup de cas, les jaquettes sont les mêmes, il est difficile en ce moment de faire une distinction entre le genre de costume en deux morceaux et celui du costume en trois morceaux. Dans les deux genres, la ligne de la jupe est semblable.

Aussi la principale différence réside dans le fait que le corsage ne fait qu'un avec la jupe au lieu de s'arrêter à la taille avec une ceinture étroite, ou de continuer jusqu'à la taille haute par l'usage de la ceinture Empire.

Toutefois, les costumes en trois morceaux seront évidemment l'objet de beaucoup de considération pour la saison du printemps. Les manufacturiers préparent aussi de tels costumes, car la tendance des modes courantes à New-York est trop fortement en faveur de ces lignes pour être ignorées.

D'autre part, puisque pour le printemps un corsage chaud, corsage véritable ou simulé, ne peut pas être employé autant qu'en hiver, la blouse lingerie devra être employée. Néanmoins le genre à trois morceaux est une caractéristique de la mode et aura évidemment une forte influence sur les styles du printemps.

### Costume habillé en deux morceaux

Le costume en deux morceaux plus habillé avec une longue jupe à traîne montée sur la ceinture Directoire, qui donne une taille haute quand ce costume est porté avec une blouse de couleur assortie, a grandement le même effet que le costume en trois morceaux.

On porte beaucoup de ces toilettes et quand ces costumes ne sont pas réellement en trois morceaux, ils simulent cet effet, c'est-à-dire qu'ils ont l'air des costumes avec paletot assorti.

### Divers tissus combinés

Dans les costumes à deux et à trois morceaux, on voit peu de combinaison de couleurs. Toutefois, on voit des combinaisons de divers tissus. Ainsi dans de beaux costumes en velours, en drap ou en satin, le paletot est parfois d'un autre tissu, quoique sa couleur soit assortie au reste du costume.

Les paletots en soie Ottoman occupent toujours leur place comme chose distinctement nouvelle. Ils accompagnent les costumes en drap, en velours et en satin et, dans le cas des costumes en deux morceaux, on en voit avec des jupes de drap.

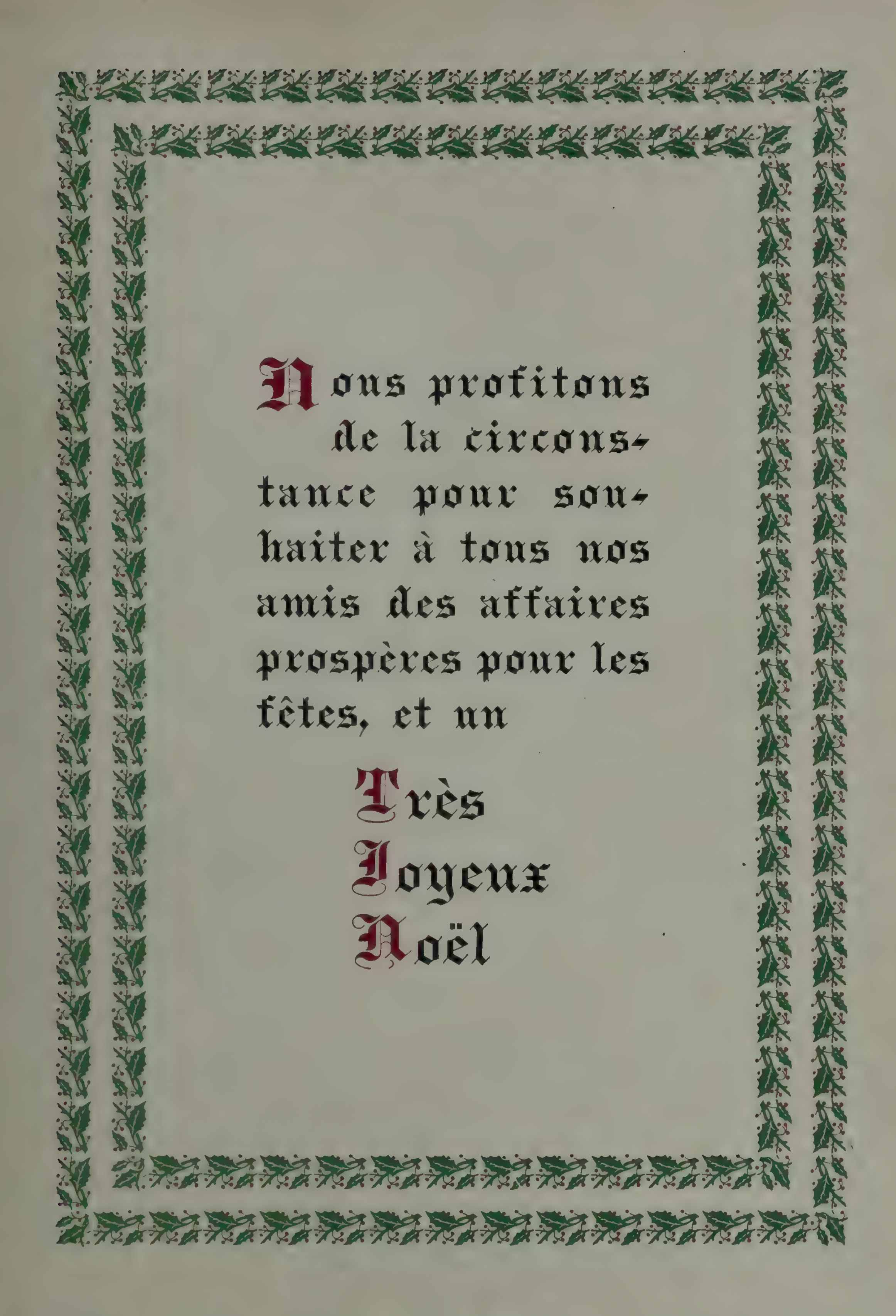
### Un succès à New-York

A New-York, le paleott en soie Ottoman est un succès. Il conserve toute la valeur pratique d'un paletot en drap de velours et possède en même temps beaucoup de nouveauté. Bien que le paletot en soie Ottoman ne soit pas encore un article commercial, il y a toute raison de s'attendre à quelque développement dans les soies cordées pour le printemps. En réalité, les tissus qui sont en préparation sont faits suivant cette idée.

Les manufacturiers de tussah introduirent les tissages Ottoman dans leurs produits pour le commerce ultra-fashionable.

### Jupes collantes

Quant à la coupe des jupes, elles ont perdu peu à peu leur ampleur, de sorte que la coupe fashionable est de dimensions restreintes. Dans beaucoup de cas, elles mesurent moins de 3 verges dans leur forme extrême, elles sont si étroites qu'elles en sont presque ridicules. Malgré son immense vogue d'il y a un an, la jupe plissée a complètement disparu bien qu'elle puisse paraître dans quelques nouvelles formes des lignes du printemps et de l'hiver.




The W. R. Brock Co. (Limited)

Montréal.

### Longueur des traînes

Quant aux longueurs des jupes, bien que la nouvelle mode soit la jupe à traîne, la jupe trotteuse est portée par beaucoup de femmes élégantes et sera conservée indubitablement en grande partie pour les lignes du printemps de costumes et de robes.

La nouvelle coupe étroite et la haute taille avec les nouvelles garnitures donneront suffisamment de nouveauté à la jupe du printemps, sans exiger dans tous les cas la jupe traînante.

### Manche longue et collante

Pour les costumes que l'on porte dans la journée, les manches ont leur longueur totale. Elles deviennent aussi plus étroites et dans beaucoup de cas, la manche est très collante et n'a aucune ampleur à l'aisselle; c'est là le grand genre.

La relation de cette nouvelle manche aux lignes confectionnées pour le printemps est une question dont les manufacturiers doivent s'occuper immédiatement, car les femmes demanderont évidemment cette manche.

Le problème pour le manufacturier de confections est celui-ci: Comment employer cette sorte de manche d'une manière pratique?

Comment faire une manche collante attachée au corsage sans aucune ampleur et susceptible de subir des altérations?

### Manche mousquetaire

La seule variation est la manche longue collante genre tailleur et la manche mousquetaire bouillonée.

Jusqu'ici cette dernière n'a été appliquée qu'au costume d'intérieur et aux blouses séparées. Mais il y a quelque chance au printemps, quand les tissus légers seront employés, pour qu'on se serve de cette manche bouillonnée dans les vêtements d'extérieur.

Souvent la longueur de la manche est exagérée, un allongement en forme de cloche ou en forme de pointe tombant par-dessus la main. On parle beaucoup d'une petite entournure de bras et du dessin complet de la courbe de l'épaule et de la partie supérieure du bras. Cela ne doit pas être oublié quand on fait des plans pour la saison du printemps.

### Manche de costume du soir

La chose nouvelle pour la manche du costume du soir, est le peu de longueur qu'elle a ainsi que son ajustage collant. Les robes faites strictement pour le soir, ont des manches dont la longueur ne dépasse pas 6 pouces et elles dessinent le bras. Ainsi dans les manches, il semble qu'il n'y ait pas de milieu pour le vêtement à la mode. Elles sont très courtes pour le soir et longues pour le jour.

Toutefois ce que nous venons de dire s'applique aux costumes les plus nouveaux. On n'a pas essayé d'analyser les costumes ayant des manches qui sont évidemment des restants des styles du commencement de la saison. Ce ne sont que les effets les plus nouveaux qui sont compris dans cette revue sommaire.

### Nouveaux genres de cols

Les formes de cols offrent quelques nouveautés en ce que la coupe arrondie remplace jusqu'à un certain point, les hautes pointes en arrière des oreilles.

Une des nouveautés les plus importantes est le haut col qui enveloppe la gorge et se courbe légèrement autour de tout le bord supérieur. Ce col ne demande aucune ruche; il est spécialement attrayant quand il est recouvert de plis souples faisant contraste, c'est-à-dire en noir si ce col est blanc et inversement.

Les cols finis avec des ruches blanches étaient moins en évidence pendant la première partie de la saison. Quelquefois les ruches blanches étaient à la base du col au lieu d'être au sommet, c'était particulièrement le cas pour les toilettes noires qui étaient quelquefois complétées par une ruche plate, large d'un pouce et demi, s'étendant à la base du col et étant étalée en un cercle plat autour du cou.

### Collerettes et robes à demi décolletées

On a remarqué, entre autres nouveautés au Horse Show, le grand nombre de robes à collérette portées par de jeunes femmes; quelques-unes de ces robes étaient finies par un col hollandais bas en dentelle irlandaise, tandis que d'autres étaient si dépourvues d'ornements qu'elles laissaient voir toutes les courbes du cou.

Pour le soir, on porte beaucoup de robes à demi décolletées ou décolletées. Ces robes sont aussi très simplement finies, la couleur noire étant souvent la seule couleur de ces robes. En réalité, la pureté des lignes semble être la note dominante pour toutes les garnitures de cou les plus nouvelles.

### Ceintures drapées

Toutes les ceintures sont en tissus souples et drapés similant les effets classiques. On voit peu de contraste de couleurs et ces effets sont produits uniquement en noir ou en couleurs foncées. Des ceintures en satin et soie Ottoman ont été remarquées sur beaucoup de costumes, quelques-unes drapant seulement une partie du buste et n'encerclant pas complètement la taille; elles étaient finies invariablement par une frange en forme de glands.

L'écharpe Directoire en ruban satin, nouée lâche autour de la taille, était portée avec beaucoup de costumes tailleur et était souvent noire, bien que parfois d'une couleur assortie à celle du costume.

### Fourrures

La vogue des fourrures a été prouvée par les nombreux manteaux trois quarts et longueur totale en seal de la baie d'Hudson, en caracul, et en ponyskin, qui étaient portés, bien que la température n'en justifiât pas l'usage.

De tels vêtements étaient en grande partie à demi-ajustéss, d'une coupe qui n'indiquait pas les hanches, avec des manches unies de longueur totale et des collets et revers de largeur moyenne. En fait, on peut très bien les décrire comme manteaux de fourrure absolument genre tailleur.

### Nouveautés en petites fourrures

Les petites fourrures de la saison prennent de nombreuses formes. Les plus populaires sont les peaux de renard. La haute nouveauté est la peau de renard préparée dans le genre connu sous le nom de "marabout", de longues bandes de fourrure étant réunies ensemble pour former une écharpe ou un manchon à la manière des articles Empire.

Les hauts cols Empire faits en bandes de fourrure avec ruches de ruban et de velours ont obtenu quelque faveur dans le commerce de haute catégorie. Ils sont souvent accompagnés de grands manchons plats, garnis ou non garnis de ruches assorties. Les "sets" de fourrure de ce genre sont faits en fourrure à poil court, telles que seal, "broadtail" et caracul.

### Popularité des peaux de renard

Parmi les peaux de renard, le renard argenté tient la tête, bien que le renard gris nouvellement teint, connu sous le nom de renard fumée, ait rencontré une faveur considérable. Cette dernière fourrure est offerte dans les couleurs unies et dans la peau à pointes de couleur. Ces fourrures exigent deux peaux, une pour le manchon et l'autre pour le tour de cou qui est fendu au milieu, la tête tombant entre les épaules en arrière et les pattes avec les queues qui pendent étant suspendues en avant et de chaque côté.

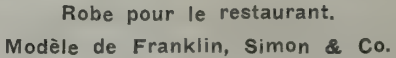
Dans quelques-unes des fourrures très grandes, deux peaux de renard forment l'écharpe, mais sont arrangées d'une manière très semblable à celle qui vient d'être décrite.

On a vu beaucoup de lynx noir, mais cette fourrure peut à peine être décrite comme le haut genre, car il y a déjà plusieurs saisons qu'on la voit.

### Couleurs et tissus

Les principales couleurs pour la soie et les étoffes à robes vues au Horse Show étaient les gris fumée, le wistaria, le vieux rose, la couleur paon et les bruns bronze ainsi que quelques verts. Une des couleurs de haute nouveauté était le vieil or.

# Dernières Créations de la Mode



**Robe pour le restaurant.**

**Modèle de Franklin, Simon & Co.**

L'arrangement des rayures en largeurs graduées est si frappant dans ce costume élégant pour le restaurant, qu'on ne remarque pas la grâce particulière de ce modèle. Comme ornementation, des boucles soutachées en échelons forment une garniture très riche, tandis que des petites manches de dessus drapées, pendent des ornements en braid.

# Dernières Créations de la Mode



**Robe de théâtre.**

Le bandeau en ruban, tout en donnant à la femme qui le porte dans sa chevelure un air seyant de jeune fille, ajoute à l'effet artistique du costume, quand ce bandeau est de la même couleur que la jupe de dessus. A quelques-unes des larges barrettes faites pour s'ajuster sous la coiffure classique, sont attachés des rubans larges en satin souple qui encerclent la tête, en passant coquettement sous une ondulation de la pompadour d'un côté.

Comme étoffes, le broadcloth et le satin étaient en avant.

### Dentelles ,voiles, etc.

Les dentelles portées au Horse Show étaient presque entièrement des dentelles irlandaises en galons, bandes, cols et allovers en net. Les dentelles pesantes étaient rarement employées comme garniture pour les paletots souples en soie demandant peu d'ornements.

Dans les dentelles en net employées principalement pour les empiècements et les manches, des dessins bien refinis, étaient la règle. L'écru était la nuance la plus en évidence, bien que quelques dentelles en net de ton assorti au costume aient été remarquées.

Employés encore plus que les nets de dentelle, mais utilisés de la même façon, sont les nets unis et à pois. On pouvait voir quelques sortes de net sur chaque costume du soir. Ordinairement, le net était assorti à la couleur du costume, bien que le noir fût beaucoup employé, de même que le blanc.

Les voiles étaient presque entièrement en dentelle, les mailles Tuxedo étant la vogue. Le noir était la couleur favorite, et la couleur taupe venait ensuite. Les voilettes, bien entendu, n'étaient portées que pendant la jour.

### Articles de cou

Bien que les cols garnis de ruche au sommet fussent portés par la majorité des femmes qui assistaient au Horse Show, il y avait une absence marquée de ruches sur les cols de beaucoup de femmes les mieux mises. Les ruches étant d'ordinaire en net tuyauté, en malines et généralement noires.

Comme les costumes complets étaient en plus grand nombre, l'après-midi et le soir, il y avait naturellement plus d'occasions d'employer les cols séparés. Quelques femmes vêtues d'un costume tailleur avaient choisi un col en toile, à l'air sévère, pour porter avec ce costume. Dans quelques cas, ces cols étaient de la variété rabattue et brodés, bien que le col Eton uni fût aussi en évidence.

Les quelques manchettes aperçues étaient petites et en majorité de couleur de fantaisie. Les tours de cou en fourrure semblaient être préférés de beaucoup aux premiers, bien que les boas en autruche et en marabout de couleur pâle étaient représentés d'une manière limitée, le soir.

Les écharpes étaient en évidence jusqu'à un certain point durant la soirée. Les garnitures en métal étaient portées d'une manière limitée.

### Gants longs et gants courts

Une étude spéciale et attentive des gants portés le jour et le soir à démontré qu'un tiers des gants pour le jour étaient des plus grandes longueurs, tandis que, pour le soir, les plus grandes longueurs étaient dans la proportion de la moitié. Le blanc était la nuance dominante pour le jour comme pour le soir.

### Chapeaux de grand genre

Ce qui fut le plus remarqué dans les chapeaux, ce fut l'avénement de chapeaux habillés plus petits, le turban russe en fourrure et la petite toque. Le genre Georgette ou forme soucoupe et le chapeau Corday en forme de champignon, de grandeur exagérée se voyaient sur le promenoir, mais les femmes occupant des loges portaient en général des chapeaux de ces formes modifiées.

Une forme entièrement nouvelle était ovale, avec une passe étroite sur les côtés, large et arrondie en avant et en arrière; la calotte était grande, plate et ronde. On voyait aussi le même chapeau plus large sur les côtés qu'en avant et en arrière.

De magnifiques plumes d'autruche frisées, défrisées et retombantes étaient beaucoup portées, ainsi que des bandes en autruche, des demi-plumes et des bouts de plumes. Les aigrettes en paradis, en héron et en osprey étaient tout aussi en faveur que l'autruche.

La nouveauté dans les couleurs consistait en nuances or, et en plusieurs teintes de vieux rose, de bleu électrique, de vert émeraude foncé et de jaune canari ; le blanc et le noir et une combinaison de ces deux couleurs étaient les plus populaires.

### Bouquets de corsage en fleurs artificielles

Un trait saillant de la saison est l'emploi du bouquet de corsage en fleurs artificielles, principalement en camélias blancs et en orchidées mauves.

Les couturières finissent les costumes par ces bouquets artificiels et les départements de modes reçoivent beaucoup de demandes pour les ornements de corsage faits des fleurs qui viennent d'être nommées.

Les fleuristes de New-York vendent beaucoup de ces mêmes fleurs naturelles; mais les fleurs artificielles sont si parfaitement imitées que les deux sortes sont également fashionables.

### Articles de fantaisie et petits accessoires

Parmi les articles d'ornement portés par les femmes élégantes, on remarquait des colliers formés de perles d'un diamètre de un quart de pouce. Un seul rang de perles, juste assez long pour entourer le cou sans le serrer, était la règle. Ces colliers étaient portés l'après-midi et non le soir comme auparavant.

Des chaînes de cou en or fin ou en platine, ayant un seul pendentif en avant, étaient aussi en bon nombre.

On voyait beaucoup de ceintures Directoire d'une seul couleur ou de couleurs formant contraste.

Les ornements de corsage de grandeur moyenne étaient employés avec les draperies supérieures du corsage ; la plus grande partie de ces ornements étaient portés juste au-dessous de l'épaule gauche.

On voyait relativement peu de boucles d'oreille, et celles-ci étaient d'un type extrêmement grand avec pendants.

Dans l'après-midi la faveur était partagée entre les sacs en mailles dorées et les sacs en cuir de moyenne grandeur. Les sacs en mailles dorées étaient presque invariablement accompagnés de porte-cartes ou autres objets formant effet de châtelaine.

Il n'y avait rien de réellement nouveau dans les épingles de chapeau; si ce n'est la grande variété de grosses têtes montées sur de longues tiges.

### Chaussures

Pour les chaussures du soir les souliers de théâtre étaient en évidence; ils comprenaient le veau blanc et le satin blanc garnis de noeuds de ruban et de dentelle et de rosettes de fleurs. Il y avait aussi un nombre inattendu de souliers en cuir verni noir avec petites boucles en acier taillé et cailloux du Rhin.

Les couleurs pastel se voyaient sur les bottines de fantaisie; ces chaussures ont beaucoup de piqûres d'ornement. Leur fantaisie est augmentée par des talons en or, etc. Il est évident que les femmes élégantes paient de hauts prix pour des chaussures belles et bien ornementées.

Pour l'après-midi, la peau de Suède noire et grise était en grande majorité, remplaçant presque complètement le brun.

---

## LES ACHATS ET LE GOUT DES CLIENTS

Achetez pour vos clients et non pour vous-même.

Trop d'acheteurs aujourd'hui achètent les marchandises qu'ils préfèrent, sans s'occuper du goût de leurs clients. Il est admis qu'un marchand au détail a plus de plaisir à vendre les marchandises qu'il aime, et qu'il peut contribuer beaucoup à cultiver le goût de ses clients; d'autre part, beaucoup de clients ont des idées qui leur sont propres et, dans ce cas, il est toujours de bonne politique de se plier à leurs idées.

On peut conseiller par expérience à l'acheteur d'être prudent quand il commande les choses qu'il préfère, car neuf fois sur dix il encombrera inconsciemdébarrasser, il sera souvent nécessaire de les vendre à prix réduits.

# POUR L'AUTOMNE

## Les Serges et les Vicunas Sphinx sont les meilleurs.

**Tweeds Canadiens**

**Tweeds Ecossais**

**Tweeds Anglais**

**Rideaux Mousseline**




**Drap Italien**

**Uni**

**Croisé**

**Lustré**

**En Noir et Couleur**

**Etoffes à Rideaux**

*Seuls Agents au Canada pour la Marque "SPHINX"*

Nouveautés pour Costumes de Dames Nouveautés

Achetez "Botanette" pour Costumes de Toilette

Achetez "Botanette" pour usage journalier

Achetez "Botanette" par économie

Achetez "Botanette" pour le confort

**Popeline Coton—Soie—Coverts—Melton—Tapis—Carrés—Carpettes Prélarts—Linoléums—Couvertes—Laines.**

# GARNEAU, Limitée QUEBEC

SALLE D'ECHANTILLONS
MONTREAL

SALLE D'ECHANTILLONS
VANCOUVER

### ASSEMBLEE ANNUELLE DE L'ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU DOMINION

Samedi dernier, 12 décembre, a eu lieu l'assemblée générale annuelle des Membres de la Dominion Commercial Travellers' Association. Une centaine de membres environ assistaient à l'assemblée. Occupaient la plate-forme: MM. W. J. Egan, président; S. J. Mathewson, vice-président; Maxwell Murdock, trésorier; E. D. Marceau, Hon. J. D. Rolland, Echevin Robinson, J. S. N. Dougall, L. W. Anderson, A. L. Friedman, E. Duckett, Jas. Robertson, E. E. Guilbert, A. J. Brown et H. W. Wadsworth, secrétaire.

En ouvrant la séance M. W. J. Egan, président, déclara que durant l'année, l'Association avait pu augmenter son fonds de réserve plus qu'elle ne l'avait jamais fait antérieurement. Le nombre des membres est de 6,194, soit un gain net de 101 pour l'année. Le surplus net a été de $21,935.86, il a été reporté au compte de capital qui présente actuellement un chiffre de $315,732.14.

Les réclamations après décès ont été de 56 au lieu de 62 l'année précédente, l'âge moyen des décédés a été de 47 ans et la durée moyenne de leur affiliation à l'Association, de 16 ans et demi.

Il a été fait rapport que le gouvernement de l'Ile du Prince-Edouard avait décidé d'abolir la taxe sur les voyageurs de commerce qui avait été un obstacle aux affaires.

Un amendement proposé aux règlements dans le but de permettre aux femmes de devenir membres actifs de l'Association a été rejeté après discussion.

M. S. Woods suggéra que dans le cas des voyageurs à commission, la commission devrait être considérée et prendre rang comme salaire. Le président déclara que la question était assez importante pour être examinée spécialement par le bureau et un ancien président de l'Association, M. E. D. Marceau, proposa de porter également cette question devant la Chambre de commerce dont il est membre.

Le président Egan présenta ses remerciments pour l'honneur qui lui avait été conféré en le nommant président pour l'exercice écoulé et pour le concours qui lui avait été prêté par tous pendant son terme d'office.

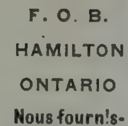
Il annonça ensuite l'élection par acclamation de M. S. J. Mathewson, comme



# MONTE-CHARGE
## A BRAS

CHARGE
1500 Lbs.

CHARIOT
6 x 5 PIEDS




F. O. B.
HAMILTON
ONTARIO

Nous fournissons dessins et instructions, permettant à tout le monde de faire une installation.

CET APPAREIL EPARGNE LA MAIN D'ŒUVRE ET LES DEPENSES DE MANIPULATION DE MARCHANDISES POUR LES ETAGES SUPERIEURS.

Pour informations complètes, écrivez à notre bureau le plus rapproché.

MONTREAL Rue St-Jacques | WINNIPEG Bloc McRea | VANCOUVER Rue Alexander | OTTAWA Rue O'Connor

**OTIS-FENSOM ELEVATOR COMPANY, Limited**
BUREAU PRINCIPAL—TORONOO, ONTARIO

# Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART
11 rue Front St, - TORONTO, Ont.

# Le Vendeur du Corset Nazareth Dit:

*"Mieux vaut tard que jamais."*

¶ En nous excusant auprès de Bunyan et Mat Henry, nous suggérons — Mieux vaut se hâter. parce que—

¶ Il y a une manufacture travaillant de 6.30 a. m. jusqu'à 6 p. m. et qui, quelques nuits par semaine, fait du travail supplémentaire, produisant les **Corsets Nazareth** à raison de plus de douze cents douzaines par jour.

¶ Il faut faire cela pour exécuter les ordres enregistrés d'avance.

¶ Supposez que vous ayez mis de côté dans votre livre-mémoire vos ordres pour le Printemps et que, plus tard, vous télégraphiez éperdument à votre fournisseur de vous envoyer immédiatement ces **Corsets Nazareth.**

¶ Le fera-t-il ? Réponse : non. Vous devrez passer après ceux qui ont donné leurs ordres les premiers et attendre jusqu'à ce que nous arrivions au tour de votre commande.

¶ C'est affaire à vous— voulez-vous attendre ou faire preuve de sagesse ?

¶ Envoyez dès maintenant vos ordres pour le printemps à votre fournisseur, et obtenez les corsets quand vous en aurez besoin.




***350 Broadway, - - NEW-YORK***




MANUFACTURE
A
NAZARETH,
PA.

président; de M. J. Bevan Giles, comme vice-président et de M. Maxwell Murdock, comme trésorier. Du dépouillement des 2,305 votes donnés pour l'élection des directeurs, il résulte que MM. T. N. Picard, H. M. Levine, L. Decelles, A. J. Brown et C. D. O'Brien sont nommés directeurs pour agir conjointement avec les cinq directeurs nommés à l'assemblée précédente.



M. S. J. Mathewson, prend alors place au fauteuil présidentiel au milieu des applaudissements de l'assemblée. Il déclare qu'il apprécie grandement l'honneur qui lui est fait et qu'il a le sentiment de la responsabilité qui lui incombe. Il compte sur le loyal appui qui a été accordé à son prédécesseur et il espère qu'à la fin de l'année 1909 il sera en mesure de soumettre également un excellent rapport aux membres de l'Association.

## L'INDUSTRIE DES LAINAGES NON PROTEGEE

Les directeurs de la Montreal Woollen Mills Co. annoncent qu'ils liquident volontairement leur entreprise. Voici leur lettre:

"C'est avec un profond regret que nous annonçons au commerce notre décision de liquider notre entreprise de manufacture de lainages. Nous sommes obligés de recourir à cette mesure devant la réalité du fait que nous ne pouvons, dans les conditions actuellement existantes, espérer opérer nos moulins avec profit.

"En conséquence nous désirons vous informer que nous n'exécuterons les renouvellements d'ordre que pour les marchandises dont nous aurons en mains la matière première nécessaire jusqu'au 31 de ce mois, date à laquelle nous cesserons de prendre des ordres pour fabrication pour ne livrer que des marchandises en stock et les ordres précédemment enregistrés".

"Vos dévoués,

"The Montreal Woollen Mills Co."

Cette compagnie, bien qu'ayant trente années d'existence et bien qu'elle soit également outillée et située pour produire économiquement, se voit dans l'obligation d'amener son pavillon, faute d'une protection suffisante de son industrie. Toutes les manufactures de lainages du pays ont eu à souffrir des nouveaux tarifs de douane qui ont accordé à l'Angleterre des faveurs qui se tournent au détriment de nos propres manufacturiers. Toutes les représentations faites au gouvernement à ce sujet ont été vaines. Espérons qu'il n'attendra pas que la dernière manufacture de lainages ait remercié ses ouvriers et fermé ses portes pour

accorder à l'industrie des lainages la juste protection dont elle a besoin.

Nos ministres devraient méditer et s'approprier les paroles suivantes récemment prononcées par un ancien premier ministre de France, M. Méline:

"Tout ce qui touche à la marche et au fonctionnement de notre agriculture, de notre industrie et de notre commerce, est d'ordre primordial; c'est le pain quotidien de la masse des travailleurs. Activer, favoriser la production nationale par tous les moyens possibles, la défendre contre la concurrence étrangère, de façon à permettre au producteur national de lutter à armes égales, lui assurer de larges débouchés par le développement du commerce, voilà les grands sujets qui devraient occuper et préoccuper sans cesse le sreprésentants du pays et les gouvernements".

## MANTEAU "BRYN MAWR" PADDOCK

Nos gravures représentent ce manteau vu de face et d'arrière. Le devant est le même que pour un manteau-redingote non croisé. L'arrière, tout en conservant les lignes gracieuses d'une redingote, n'a ni couture centrale, ni coutures latérales. L'étoffe représentée est en laine d'agneau foncée ou c'est une étoffe de fantaisie. Les mesures, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), sont 19 pouces jusqu'à la taille de façon et 48 pouces longueur totale. Ce vêtement est coupé ample sur la poitrine et est très ajusté à la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2½ pouces à l'entaille et 10½ pouces jusqu'au premier bouton. Le collet est couvert de velours et mesure 1½ pouce à l'entaille et 2 pouces en arrière. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les basques sont coupées de manière à former une draperie ample et les manches sont finies par une fente ouverte et trois boutons.

Les mesures prises par-dessus le gilet sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle | 9½ | pces. |
| Longueur à la taille | 17 | " |
| Longueur totale | 48 | " |
| 1e mesure d'épaule | 12⅝ | " |
| 2e mesure d'épaule | 18 | " |
| Mesure d'omoplate avec "allowance" | 13 | " |
| Poitrine | 38 | " |
| Taille | 34 | " |

Ajoutez 4 pouces à la mesure de poitrine et de taille, et 1 pouce à la mesure d'omoplate.

Menez à angle droit les lignes A F et A V.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-2 pouce.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 3-4 pouce de plus que la longueur à la taille.

De D à E, 2 pouces.

De A à F, longueur totale, 48 pouces.

G est à mi-distance entre A et F.

H est à mi-distance entre A et G.

Aux points H, G, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A F.

De E à I, 1 pouce.

Tirez la ligne I A, qui détermine le point J.

De J à K, 1-2 de la mesure de poitrine augmentée, 21 pouces.

De K à L, 1 1-2 pouce.

De L à M, 3-4 pouce.

N est à mi-distance entre J et K.

De R à S, 3-8 pouce.

Au point N, abaissez la perpendiculaire, cela détermine les points 21 et 23.

De 3 à 30, 1 pouce.

De 2 à 31, même distance.

De 30 à 4, 1-2 de la taille, 38.

Au point 4, abaissez la perpendiculaire.

De 28 à 29, 1-6 de la poitrine.

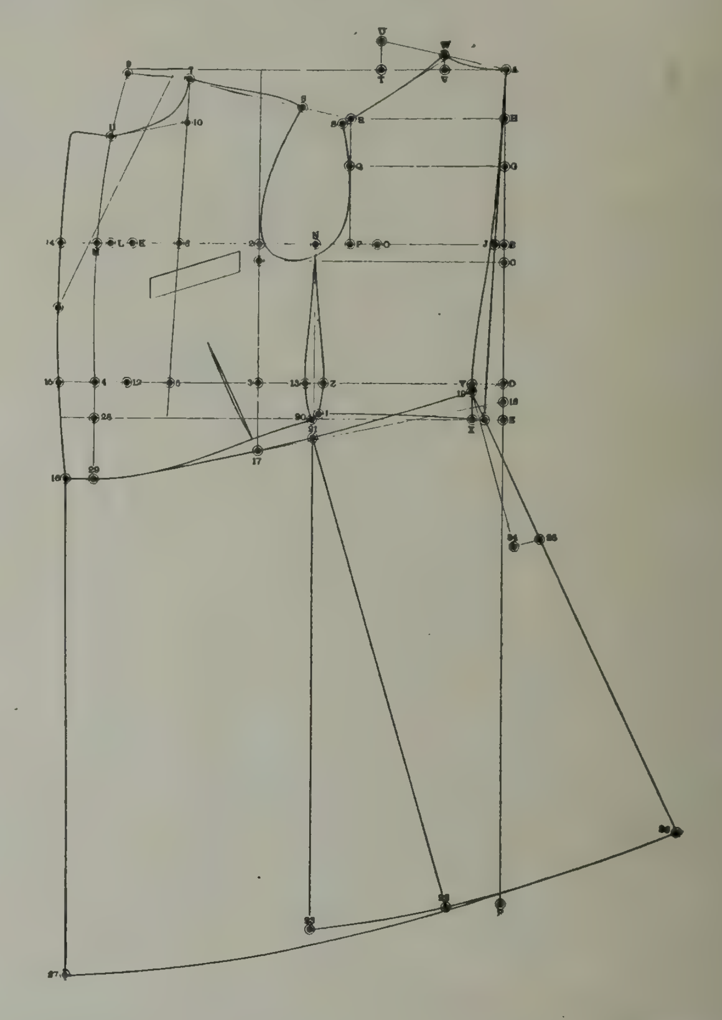
Le point 5 est à mi-distance entre 30 et 4.

Le point 6 est à mi-distance entre 30 et L.

Tirez la ligne 5-6-7.

De A à W et de 31 à 7, première mesure d'épaule plus 1 pouce.

Tirez la ligne 7-R.



De N à 2, 3 pouces.

Abaissez la perpendiculaire 2-3.

Appliquez la mesure d'omoplate plus 1-4 pouce, 13 1-2 pouces, de J à 2 et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre J et 2.

De O à P, 1 1-2 pouce.

Elevez la perpendiculaire P Q R.

De A à V, 1-6 de la poitrine 42.

De A à T, 7 pouces.

Elevez les perpendiculaires aux points V et T.

De T à U, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A U qui détermine le point W.

Tirez la ligne W R.

De 7 à 6, 1-2 pouce de moins que de W à S.

Formez le dos, l'épaule et l'entourne du bras.

Au point 7, menez la perpendiculaire à la ligne 5-6.

De 7 à 9, 1-6 de la poitrine 42.

Tirez une ligne arrondie de 9 à M.

De 9 à 11, 1-6 de la poitrine 42.

De 7 à 10, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 10-11 et formez la gorge.

De M à 14, 1 3-4 pouce.

De 4 à 15, même mesure.

Formez le bord du devant par la ligne 14-15-16.

De O à Y, 1 3-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire Y X et formez le centre de la couture du dos, de G à Y.

De Y à Z, 1-2 de la taille 34.

Le point 1 est à 1-4 pouce au-dessus de la ligne de taille.

Formez le c-té et le bas de la partie arrière.

De Z à Y et de 12 à 13, mesure de taille.

Formez le côté et le bas du devant.

### Basques

Le point 18 est à mi-distance entre D et E.

Tirez la ligne 18-29 qui détermine le point 17.

Tirez la ligne 17-D.

De 21 à 19, 1-2 pouce de plus que de 1 à X.

Au point 19, abaissez la perpendiculaire à la ligne 10-21.

De 19 à 24, 9 pouces.

De 24 à 25, 1-2 pouce.

Tirez la ligne 19-25-26.

Placez l'équerre le long de la ligne 10-11 et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 22.

De 19 à 26, 1-2 pouce de plus que de E à F.

De 16 à 27, même distance que de 19 à 26.

De 21 à 23, même distance que de 16 à 27.

De 21 à 22, même distance que de 21 à 23.

Finissez les basques, tel que représenté.

---

## PARDESSUS HABILLE POUR LE SOIR

Le pardessus représenté par notre gravure est en vienna noir. Sa longueur, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 45 pouces. Ce pardessus est coupé tout-à-fait ample sur la poitrine, et le dos est du genre "box" régulier. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le devant est doublé de soie jusqu'au bord et se boutonne jusqu'au cou. Le collet de la même étoffe est du genre qui roule et se tient droit et mesure 3 pouces tout autour.

Il y a une collerette en soie ou satin blanc, faite pour se boutonner en dedans du collet de manière à empêcher que le col de la chemise ne se salisse. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette étroite retournée.

Les mesures prises par-dessus le gilet sont les suivantes:

| | | |
|---|---|---|
| Mesure à l'aisselle . . . . . | 9½ | pces. |
| Longueur à la taille . . . . | 17 | " |
| Longueur totale . . . . . . . | 45 | " |
| 1e mesure d'épaule . . . . . | 12⅝ | " |
| 2e mesure d'épaule . . . . . | 18 | " |
| Mesure d'omoplate avec "allowance" . . . . . . | 13 | " |
| Poitrine . . . . . . . | 38 | " |
| Taille . . . . . . . | 34 | " |

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine et de taille et 3-4 pouce à la mesure d'omoplate.

Menez à angle droit les lignes A D et A R.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-2 pouce.

De B à 1, 3-4 pouce.

De A à C, longueur à la taille plus 1 pouce.

De A à D, longueur totale 45 pouces.

E est à mi-distance entre A et 1.

F est à mi-distance entre A et E.

Aux points F, E, B, 1, C et W menez les perpendiculaires à la ligne A D.

De C à 2, 1-2 pouce.

Tirez la ligne E-2 pour la couture centrale.

De la ligne en dedans de B jusqu'en G, 1-2 de la poitrine, 20 1-2 pouces.

De G à H, 1 1-2 pouce.

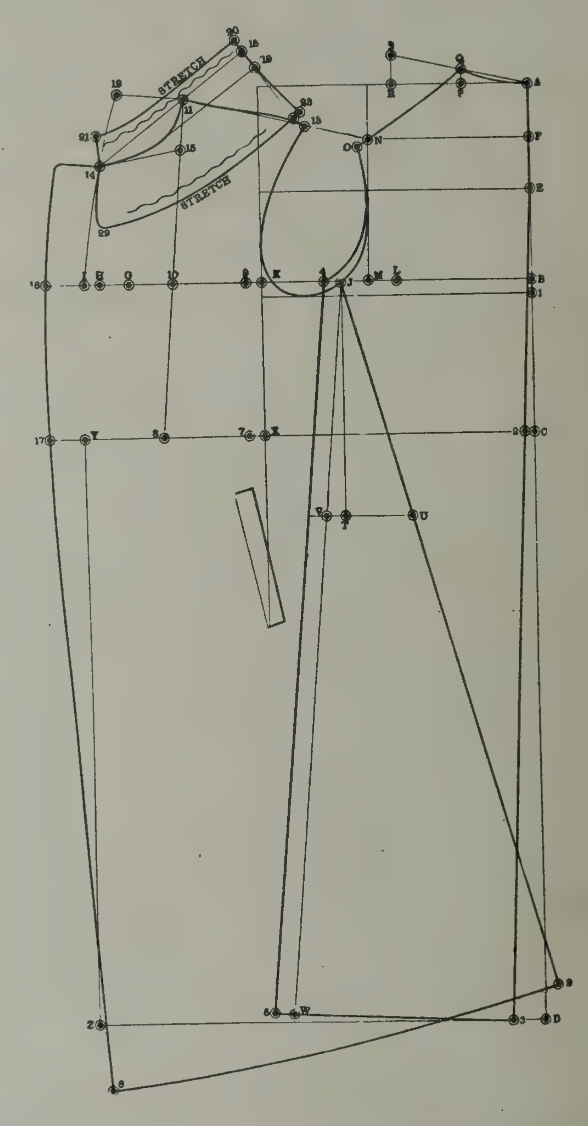
De H à I, 3-4 pouce.

J est à mi-distance entre B et G.

De J à K, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaier K X.

Appliquez la mesure d'omoplates, plus 3-4 pouce, 13 3-4 pouces de B à K et élevez la perpendiculaire.




L est à mi-distance entre B et K.

De L à M, 1 1-2 pouce.

Elevez la perpendiculaire M N.

De A à P, 1-6 de la poitrine 41.

De A à R, 7 pouces.

Aux points P et R, élevez les perpendiculaires.

De R à S, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A S pour obtenir le point Q.

Tirez la ligne Q N.

De N à O, 1-2 pouce.

De K à 9, 3-4 pouce.

De X à 7, même mesure.

De 7 à Y, 1-2 de la taille 34.

Abaissez la perpendiculaire Y Z.

Le point 8 est à mi-distance entre 7 et Y.

Le point 10 est à mi-distance entre 9 et H.

Le point 8 est à mi-distance entre 7 et Y.

Le point 10 est à mi-distance entre 9 et H.

Tirez la ligne H-10-11.

De A à Q, et de 9 à 11, première mesure d'épaule plus 1 pouce.

Tirez la ligne 11-N.

De 11 à 13, 1-2 pouce de moins que de Q à O.

# GANTS PERRIN

Les Gants d'Automne de toute description sont maintenant en stock et nous pouvons exécuter promptement les ordres de réassortiment. . . .

***Gants de Chevreau. Gants de Laine. Gants Doublés.***

Stock complet de GANTS DOUBLÉS de GALIBERT, pour la vente desquels nous sommes les seuls agents.

**Printemps 1909 :** Nos voyageurs offrent un assortiment complet des nuances et genres les plus nouveaux en Gants en Tissus et en Chevreau. Les valeurs sont très en votre faveur.

NOUS faisons connaître les GANTS PERRIN à vos clients par une PUBLICITÉ JUDICIEUSE dans des publications approuvées dans chaque province du Canada. Profitez donc des avantages que nous vous offrons.

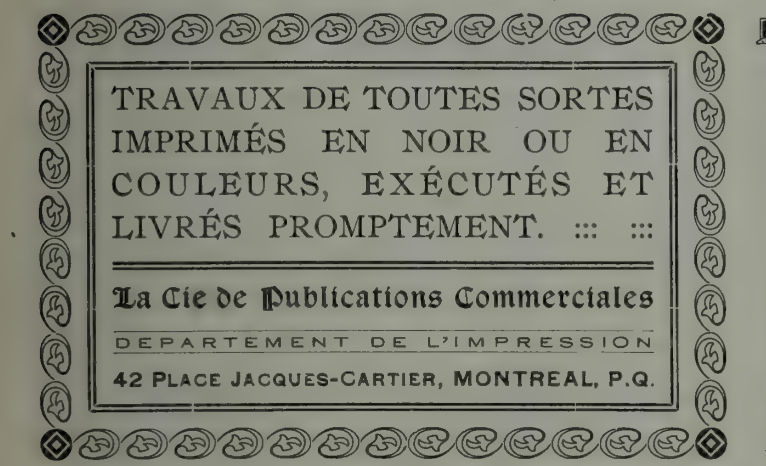
**GANTS PERRIN,**

*Les Meilleurs Gants.*
*Les Mieux Connus.*




## PERRIN FRERES & CIE,

ÉDIFICE MARK FISHER
MONTRÉAL




# OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

**OUATE DE COTON:**

**"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."**

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

**ROBERT HENDERSON & CO.,**
**MONTREAL.**

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**
**Agents de Vente.**

SOUS-VÊTEMENTS A CÔTES

# FASHION

NE RÉTRÉCISSANT JAMAIS.

## Pour Dames et Enfants Uniquement.

LES points qui font vendre les SOUS-VÊTEMENTS FASHION sont si nombreux et si forts que le détaillant peut faire une vente chaque fois et rester assuré qu'il a donné une satisfaction absolue à son client.

Pourquoi tenir des sous-vêtements qui rétrécissent et qui désappointent vos clients ?

Chaque Vêtement FASHION ne Rétrécissant jamais, qui rétrécirait de quelque manière que ce soit, sera échangé contre un autre.

En vente uniquement chez les principaux commerçants en gros.

☞ Demandez-les.

Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.

Au point J, abaissez la perpendiculaire.

De J à T, 12 pouces.

De T à U, 3 1-2 pouces.

De T à U, 1 pouce.

Tirez les lignes J. V. W et JU-24.

De 5 à 4 ajoutez 1 1-4 pouce et autant de W à 5, et reformez le dos, tel qu'indiqué.

Placez l'équerre le long du centre du dos et menez la perpendiculaire 3-5.

De J à 24, même distance que de 4 à 5.

Au point 11, menez la perpendiculaire à la ligne 8-10.

De 11 à 12, 1-4 de la poitrine 41.

Menez une ligne arrondie de 12 à I.

De 12 à 14, 1-4 de la poitrine plus 1-4 pouce.

De 11 à 15, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.

De I à 16, 2 pouces.

De V à 17, 1 1-4 pouce.

Formez le bord du devant tel qu'indiqué.

De Z à C, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

Fermez le bas et finissez.

---




## LES COULEURS DE LA SOIE POUR LE PRINTEMPS

Les nuances pastel sont en grande évidence sur une carte de couleurs pour la soie, qui vient d'être reçue de J. Claude Frère, de Paris, dit "Dry Goods Economist". Non seulement la carte entière est éclairée de ces couleurs, mais elle se termine par une série significative de neuf tons pastel.

Toutes ces neuf nuances seront indubitablement considérées par les acheteurs de soieries nouveautés. Toutefois, elles ont un caractère si délicat qu'on ne peut pas s'attendre à ce qu'elles soient fortement représentées dans les lignes générales. Elles conviennent mieux à l'usage du couturier de haute catégorie.

Pour les couturiers ou couturières qui peuvent employer ces teintes, nous choisissons six des neuf nuances: No 2, un gris délicat; No 3, une riche nuance orchidée; No 4, un bleu-ciel; No 6, un violet de Parme; No 7, un vert Nil et No 8 un bluet délicat. Toutes ces teintes ont la douceur crayeuse, caractéristique du pastel.

L'augmentation de l'imitation des nuances pastel est tout indiquée pour l'année prochaine: telle est l'opinion du "Dry Goods Economist".

### Divers genres de bleus

On trouve dans la carte des nuances plusieurs séries intéressantes de bleu. La première offre des tons bleus, allant du bleu pâle au bleu moyennement foncé. Dans la série, le No 1805, la nuance la plus rapprochée de la nuance la plus foncée, est choisi comme base. Il ne faut pas oublier, toutefois, que ces nuances ont un certain caractère d'innovation et leur adoption n'est recommandée qu'aux personnes pour la clientèle desquelles la nouveauté est un point capital.

Dans la troisième colonne de la carte, est une série de six nuances analogues au ton des bluets, mais un peu plus grises et plus foncées. Ces nuances étant plus pratiques, trois parmi elles peuvent être prises avec variété: les deux tons du centre, Nos 1815 et 1816, et le ton le plus foncé de la série, No 1818.

Une série relativement nouvelle de bleus verdâtres consiste en trois tons, Nos 1855, 1850 et 1857; tous sont dignes d'être adoptés.

Dans une série de trois nuances bleu-foncé, celle du milieu, No 1900, est préférée comme formant une bonne base.

Les bleus plus ordinaires sont représentés par un assortiment de six nuances, dont le numéro 1871, un bleu royal medium, mérite d'être employé libéralement. Il y a aussi trois bleus si pâles qu'ils ont le caractère des nuances pastel. Les deux bleus les plus foncés; Nos 1820 et 1821, sont recommandés.

La forte représentation accordée aux bleus nouveauté, est digne de remarque, car en dehors des deux séries comprenant le bleu royal foncé et les nuances pastel, tous les bleus offerts sont distinctement nouveaux.

### Gris fumée et gris métal

Etant donné le mouvement général qui a lieu dans les couleurs, les tons gris foncé doivent être envisagés de bonne heure. Dans la série de six nuances gris fumée, les trois tons les plus foncés, Nos 1843, 1844 et 1845, sont recommandés, car ils sont en rapport avec la tendance aux couleurs foncées.

Dans les nuances gris métal, la plus foncée, No 1887, devrait avoir la préférence.

### Nuances Castor

Dans l'analyse des nuances grises, il faut comprendre les tons castor qui o~ une si grande relation avec le gris. Dans la carte en question, le ton castor moyen, No 1802—l'un d'une série très intéressante—représente sans aucun doute la nuance la plus désirable pour la clientèle aux idées conservatrices, bien qu'il y ait toute raison de croire que les trois tons seront employés là où un grand mouvement de soieries est possible.

Les indications actuelles donnent l'idée que les teintes brunâtres figureront dans beaucoup de nuances nouveauté pour le printemps et qu'il pourra se produire un mélange gradué de tons gris dans les nuances castor et beaver. Cependant cela n'est qu'indiqué vaguement, mais il y a lieu d'observer cette tendance.

Formant intermédiaire entre les bruns gris indéfinis et les bruns plus définis, se trouve une bonne série dans les Nos 1837, 1838 et 1839. Ces numéros sont du ton castor, mais tirant davantage sur le brun. Les trois nuances sont recommandées.

Dans les bruns plus nouveaux, sont deux autres séries, l'une bronze et l'autre cuivre. Dans la première, le No 1864, un vieil or, et le No. 1865, un bronze plus foncé, peuvent être pris en toute sécurité. Parmi les nuances cuivre, le No 1878 forme une sélection à laquelle on s'attachera.

### Nuances Champagne et Abricot

Dans les nuances or de ton jaune, les couleurs retournent au pastel et, dans la seconde colonne de la carte, il y a une ligne complète de ce genre, allant de la nuance champagne à la nuance abricot. Deux tons moyens, Nos 1808 et 1810, représentent cette ligne suffisamment.

### Série intéressante de verts

Etant donné que les verts en général gagnent du terrain et obtiennent une faveur générale, les séries de la carte offrent de l'intérêt.

Dans un série de six verts bronze, on peut hoisir deux nuances, les Nos 1852 et 1854. Dans une série de six verts forêt, nous choisissons le No 1827. Nous laissons entièrement de côté les deux autres séries de verts, comme étant de tons trop vifs pour convenir à la tendance actuelle des couleurs. Le vert pierre, qui ne paraèt pas dans cette carte, devrait y être représenté par des lignes de haute classe.

### Nuances pourpre

Le fort intérêt exprimé pendant l'année courante pour les nuances nouveauté de pourpre et de rose, telles que wistaria et catawba, aura incontestablement de l'effet sur les nuances similaires pour le printemps, bien qu'on pense que les tons seront plus pâles. Une très bonne ligne de rouges pourpre se trouve sur la carte; les plus pratiques de ces nuances étant les plus foncées, les Nos 1834 1835 et 1836. Six beaux tons de rose forment une autre série, dont la nuance la plus foncée, le No 1863, est la plus pratique.

Dans une série d'un pourpre plus pur, la nuance pastel, No 1894, semble être la plus désirable.

### LES VETEMENTS DU ROI EDOUARD

Comme le roi Edouard, depuis de nombreuses années, donne le ton en ce qui concerne la mode, il est intéressant de savoir comment ses achats sont faits. Le "Irish Draper" dit que le roi ne commande jamais moins de huit costumes à la fois, pour chacun desquels il paie plus de huit livres sterling. Il ne porte jamais un pantalon plus de quatre fois et comme les vêtements qu'il ne met plus ne font pas partie des profits de son valet de chambre, il y a au château de Windsor un stock de milliers de vêtements.

A sa mort, il en aura sans doute une vaste collection, comme le fait arriva pour le roi George IV: la vente à l'encan de ses vêtements dura trois semaines.

Tous les vêtements de Sa Majesté, vieux ou neufs, excepté ses chapeaux qui, pour quelque raison, sont gardés à Sandrigham—sont tenus à Windsor dans l'endroit appelé "brushing rooms", où plusieurs hommes en prennent soin.

Les uniformes et les costumes d'apparat seuls, à Windsor, sont assurés pour plus de £4,000 de sorte que toute la garde-robe du roi doit représenter une fortune considérable.

### IMPERMEABLES EN HERBE

Dans la partie tropicale du Mexique, où la pluie tombe pendant une partie de chaque année, un imperméable est une partie nécessaire de l'habillement de l'homme. A cause de la chaleur intense qui règne dans ce pays en été, on ne peut pas porter l'imperméable ordinaire en caoutchouc. On a fait un imperméable au moyen d'herbes indigènes, et ce vêtement est porté par les hommes de la classe moyenne et de la haute classe. Les serbes sont tissées très serré, et il est impossible que la pluie les traverse, quelle que soit son intensité. Quelques-uns de ces imperméables ont un capuchon, de sorte que la tête est à l'abri aussi bien que le corps.




Alphonse Racine et Cie, ont un assortiment très varié de **jolies cravates**, foulards de soie noirs, blancs et de fantaisie, gants de laine, gants de kid, gants Mocha pour livraison immédiate. Toutes les commandes seront expédiées le jour même de leur réception.

MM. Matthews, Towers & Co. offrent une belle variété d'articles pour hommes pour le rassortiment des jours de Fêtes et le commerce du printemps. Leurs échantillons comprennent les articles les plus nouveaux dans leur ligne. Cette maison a la réputation d'être la maison la plus considérable vendant exclusivement des articles pour hommes au Canada, et ses affaires dans la province de Québec, sous l'habile direction de M. J. A. Delisle, ont augmenté très matériellement pendant les quelques dernières années. Le représentant de "Tissus et Nouveauté" s'étant présenté au bureau de la maison Matthews, Towers & Co., à Montréal, ces messieurs lui ont exprimé leur satisfaction des résultats obtenus non seulement dans la province de Québec, mais dans tout le Canada. Leurs dix voyageurs font des affaires supérieures à celles des années précédentes pour le rassortiment et pour le printemps.




### LA PRODUCTION DES LAINES DANS L'URUGUAY

On calcule que le rendement en laine dans l'Uruguay cette année dépassera celui de l'année dernière.

En 1907-1908, les balles expédiées de l'Uruguay ont atteint du 1er octobre 1907 au 31 août dernier le chiffre de 92,138, contre 81,014 pour la même période de l'année précédente.

Comme toujours, c'est sur les ports de Dunkerque ,de Hambourg et d'Anvers que les expéditions les plus importantes ont été acheminées.

Sur les 92,138 balles exportées au cours de la dernière campagne, les filateurs français auraient acheté, par les soins de leurs représentants, 31,367 balles.

Les affaires sont actives à la manufacture Hewson Wool Mills, Amherst, Nouvelle-Ecosse. M. H. L. Hewson, président de la Compagnie vient d'arriver d'un voyage en Grande-Bretagne, où il a placé des ordres pour plusieurs machines du type absolument le plus nouveau. Les Hewsons améliorent constamment leur outillage et leurs produits, de sorte qu'on compte sur leurs marchandises comme étant les plus nouvelles au point de vue du style et de la qualité supérieure.




### LES OISEAUX ET LA MODE

Se doute-t-on à quels chiffres s'élèvent les hécatombes d'oiseaux dont les plumes servent à orner les chapeaux de femmes?

A Paris seulement se consomemnt annuellement jusqu'à 40,000 hirondelles de mer. Un marchand de Londres a vendu l'an dernier, 32,000 oiseaux-mouches, 80,000 oiseaux de mer et 800,000 paires d'ailes d'oiseaux de diverses espèces. On peut estimer à 300 millions le chiffre des oiseaux sacrifiés tous les ans, dans les pays civilisés, à la mode féminine. Quel immense préjudice pour l'agriculture dont ils sont les plus efficaces protecteurs! Certains pays sont presque complètement dépeuplés d'oiseaux qui leur sont spéciaux. Tels sont le canard du Labrador, le pigeon de l'île Maurice, le râle d'Auckland, l'étourneau de la Réunion, le bouvreuil des AGores et la mésange à tête blanche.

Pour que la plume conserve tout son éclat, il faut dépouiller les oiseaux vivants; à cet effet, on les capture avec des filets. On arrache la plume qu'on apporte sanglante chez le plumassier, où elle est aussitôt préparée. Les oiseaux ainsi torturés ne tardent pas à mourir dans de douloureuses convulsions.

Il y a deux ou trois ans on avait annoncé que la reine d'Angleterre elle-même s'était mise à la tête d'une ligue qui devait prohiber des chapeaux de femme les ornements de plumes. L'idée était louable, certes! Il ne semble pas que la ligue en question ait eu un succès bien grand. Elle n'a pas pu triompher de ce tyran qu'est la Mode...




### IMITATIONS DE TAPIS D'ORIENT

Depuis quelque temps, la demande pour les tapis d'Orient faits à la main a augmenté, et cela a stimulé les manufacturiers sur métiers mécaniques pour créer des imitations. Dans ce but, dit "Cabinet Maker," des brevets furent enregistrés, il y a quelques années et, depuis cette époque, on produit des effets de tapis turcs sur des tapis Axminster,

Un tapis de ce genre, de 60 sur 30 pieds, tissé en deux largeurs séparées, de 15 pieds chacune, est le dernier progrès des manufacturiers anglais tissant sur métiers mécaniques. Sur le marché américain ,les produits de la nouvelle machinerie en question sont assurés d'être en demande, bien que les machinistes américains, à l'heure actuelle les plus importants fabricants de métiers à tapis, ne négligent pas cette industrie. Il est encore trop tôt pour dire si les imitations de tissages orientaux sur métiers mécaniques affecteront la vente des véritables tapis d'Orient d'une manière sérieuse, bien qu'à un certain degré elles devront exercer une influence fâcheuse. Le fait que ces imitations sont produites dans des conditions sanitaires plus favorables que celles où sont fabriqués un grand nombre de tapis d'Orient, est un point fort en leur faveur.

# Les Sous-Vêtements Pesants à Côtes, en Laine de la Nouvelle-Ecosse, de Hewson,

ont gagné la confiance du commerce dans tout le Canada. ***Les Tweeds*** et les étoffes à manteaux ***Hewson en Laine Pure*** se vendent rapidement. C'est la qualité qui compte. Quand notre agent ira vous voir, nous espérons que vous placerez une bonne commande pour ces produits populaires en laine pure. Rappelez-vous le nom — ***" HEWSON. "***

## Hewson Woolen Mills Ltd.,

***AMHERST, N. E.***

# *Jobin & Harrison*

***Importateurs et Agents de Manufacturiers,***

***204, rue St. Jacques, Montreal.***

¶MM. Jobin & Harrison sont sur la route visitant les provinces de Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse, de l'Ile du Prince-Edouard et le district du Cap Breton, avec leurs nouveaux assortiments en Marchandises du Printemps, comprenant Chapeaux et Casquettes, ainsi qu'un assortiment de fourrures confectionnées des plus nouveaux modèles pour livraison immédiate, des lainages et des vêtements pour les Provinces Maritimes. Ayant des lignes exceptionnellement bonnes, ils espèrent obtenir des résultats excellents. . .

## Cessez de chasser la clientèle de votre magasin.

Quelques personnes sont vexées quand vous n'avez pas la grandeur de Sous-Vêtements qu'il leur faut. Elles considèrent cela comme un manque d'égards à leur endroit, étant donné surtout que cette "autre magasin a en stock toutes les grandeurs." "Ces personnes ne sont pas raisonnables." Peut-être, mais leur argent est bon, et vous êtes dans le commerce pour faire des Ventes.



## Les Sous-Vêtements Irrétrécissables de Stanfield

vous donnent une variété qui permet d'accommoder tous les bustes. Faits dans toutes les grandeurs depuis 22 jusqu'à 70 pouces de poitrine—et chaque vêtement est ajusté sur des modèles, pour déterminer ses mesures exactes. Nous fournissons aussi ces grandeurs en trois pesanteurs d'hiver.

Demandez des échantillons.

**STANFIELDS Limited, - Truro, N.E.**






**UNSHRINKABLE**

*UNDERWEAR FOR MEN*

## Sous-Vêtements pour Hommes, Marque St-George,

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

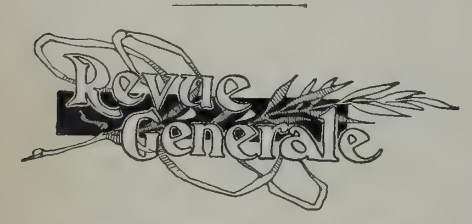
**WOOLNAP**

**(POUR CHALEUR EXTRA)**

porte aussi la marque de commerce St-George pour votre protection et pour la nôtre.

## LE COMMERCE DES TAPIS EN TURQUIS

D'après un rapport de Constantinople, le marché des tapis turcs, à cause de la situation politique en Amérique, a été sans activité ou à peu près pendant un an, et les prix sont, en général, beaucoup plus bas qu'il y a douze mois. Le résultat de l'élection présidentielle porte le monde commercial à penser que les droits d'entrée en Amérique resteront les mêmes et, en conséquence, les acheteurs ont commencé à donner de fortes commandes; ces commandes ont absorbé quelques stocks et il y a des signes d'amélioration des prix. Les ordres d'Allemagne, d'Autruche-Hongrie et de France contribuent aussi à donner un meilleur ton au marché. L'inquiétude considérable qui règne dans le nord de la Perse affectera aussi le marché, car les arrivages de tapis de Perse seront arrêtés. C'est ce qui aura lieu surtout pour les grands tapis de chambre, faits à Tabriz, qui se sont beaucoup vendus à Constantinople, pendant ces dernières années.




Alphonse Racine et Cie sont les seuls représentants au Canada pour les lignes de lustres, Siciliens et Mohairs portant la marque "Eureka."

Nous rappelons à sos lecteurs qu'ils trouverost dans la maison Garneau, Limitée, Québec, tout ce qui leur est nécessaire en fait de tweeds, draps italiens, rideaux, nouveautés en tout genre, etc. La maison Garneau, Limitée a aussi l'agence pour la vente au Canada des serges et vicunas de la marque Sphinx.

La maison A. Racine et Cie, a en stock actuellement, pour le commerce des fêtes, un joli assortiment de mouchoires de soie, broderies, dentelles, toile, en boîtes de fastaisie et cabinets.

La Dominion Shirt Co., de Québec, montrera au commerce dès les premiers jours de janvier, un assortiment varié de sweaters, sous-vêtements, bas, calottes d'automne, etc.

Les voyageurs porteront en outre des lignes nouvelles de chemises pour le printemps.

Nous sollicitons pour leur représentant le bon accueil de nos lecteurs.

**Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.**

## DECES DE M. S. CARSLEY, SR.

Une des figures les plus honorablement connues du monde commercial vient de disparaître en la personne de M. Samuel Carsley, Sr. décédé subitement à la suite d'un accident qui, de prime abord, semblait n'avoir aucune gravité, d'autant plus que M. Carsley, bien qu'âgé de 72 ans, jouissait d'une santé robuste et d'une forte constitution.

M. Carsley naquit en 1835, à Bishop's Castle, Shropshire, Angelterre, et vint au Canada en 1857 après avoir passé quelques années dans le commerce des marchandises sèches à Ellesmere Liverpool, Manchester et Londres. En 1862 il commença les affaires pour son propre compte à Kingston, Ont. et, en 1871, il s'établit à Montréal où il fonda la maison S. Carsley qui prospéra rapidement et devint l'une des pjlus importantes maisons de marchandises sèches ou plutôt l'un des plus grands magasins à départements du Canada.

A sa mort, M. Carsley était le chef de la maison S. Carsley Company dont il fut le fondateur, président de la Central Heat, Light and Power Co., président de la Vacuum Cleaning Co., vice-président de la Banque Provinciale et l'un des directeurs de la Dominion Textile Co.

En outre de ses nombreuses occupations commerciales, M. Carsley prenait une part très active aux oeuvres charitables dont il était un zélé propagateur. Il était gouverneur à vie de l'Hôpital Général et président de la Société protectrice des femmes et des enfants, président de la United Protective Workingmen's Society.

M. S. Carsley était un homme charitable et bon qui ne laisse après lui que des regrets et d'excellents souvnirs.

Aussi, toute l'élite de la société de Montréal l'accompagnait-il à sa dernière demeure.

Nous prions la famille du défunt d'agréer nos plus sincères condoléances.

L'efficacité de la télégraphie sans fil pour communiquer entre la terre et les aérostats a été mise à l'épreuve récemment près de Bruxelles. Des messages furent transmis avec succès à un ballon qui reçut aussi des signaux partis de la tour Eiffel, à Paris. Une des objections à l'installation d'un appareil de télégraphie sans fil sur un ballon est le danger présenté par les étincelles qui peuvent enflammer le gaz.

## ASSEMBLEE ANNUELLE DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS

L'assemblée annuelle de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal, a eu lieu la semaine dernière au Board of Trade.

M. R. A. Brock, président, soumit son rapport pour l'année 1908, rapport qui fut adopté à l'unanimité. Le trésorier, M. Robert Henderson, présenta l'état financier pour l'année.

L'élection des officiers donna les résultats suivants: président, R. A. Brock; vice-président, Thomas Brophy; trésorier, Robert Henderson; directeurs, Jas. Gardner, R. W. Macdougall, A. Racine, jr. et R. N. Smyth.

M. Wm. Agnew fut mis en nomination à l'unanimité, pour une seconde année, comme membre du conseil du Board of Trade.

## LA PROPRETE DES COMPTOIRS

Une des premières choses que devrait apprendre un apprenti, c'est à tenir son comptoir propre. Non seulement il devrait l'épousseter et le frotter de bonne heure le matin, mais il devrait aussi veiller à la maintenir exempt de la moindre parcelle de poussière dans le courant de la journée. Le comptoir doit être propre et débarrassé de tout ce qui pourrait l'encombrer; les paquets ne doivent pas s'y accumuler et les marchandises étalées pour un client doivent être enlevées rapidement presqu'aussitôt que celui-ci quitte le comptoir, de manière que ce dernier soit prêt pour un autre client. Une des règles d'un établissement de vente de draps est que le commis débarrasse le comptoir des marchandises, avant que le client ne s'en aille, en faisant souvent attendre un autre dans ses efforts pour accomplir deux devoirs à la fois: faire un paquet et débarrasser le comptoir. Une méthode peut être portée à l'extrême, car il est évident que tout délai à servir un client cause de l'ennui à celui-ci. Toutefois, les comptoirs devraient être débarrassés aussi vite que possible. De plus, il faut blâmer la pratique moderne qui consiste à employer une partie du comptoir pour l'étalage des marchandises, ce qui réduit l'espace alloué au service du public. Il est tout-à-fait possible d'avoir sous la main un certain nombre d'articles divers, pour les montrer aux clients, afin de tenter ceux-ci à faire un achat, sans obstruer le comptoir de choses superfues. Il faut mettre un frein à cette tendance qu'ont les commis de magasin à entasser trop d'articles sur le comptoir.



# PAGINATION DES ANNONCES







